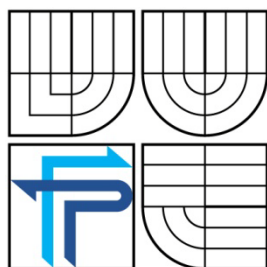


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF FINANCES

PODNIKATELSKÉHO ZÁMĚR ROZVOJE FIRMY

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

HUNG LE

VEDOUcí PRÁCE

SUPERVISOR

prof. Ing. PETR NĚMEČEK, DrSc.

BRNO 2009

Abstrakt

Tato bakalářská práce se zaměřuje na podnikatelský záměr nově založeného podniku, který provozuje v oblasti poradenství. Obsahuje základní informace o tvorbě podnikatelského záměru, právní formě podnikání a daňové soustavě v ČR. Dále představují vypracovaný podnikatelský záměr. Podnikatelský záměr je zpracován na základě výsledků analýzy makroprostředí, analýzy vnitřních prvků podniku, finanční analýzy, SWOT analýzy a analýzy rizik.

Klíčová slova

Podnikatelský záměr, právní forma podnikání, poradenství, cizinci.

Summary

This bachelor thesis focuses on the business plan for a new start-up firm, which will provide advisory services. It contains the basic information of creation of the business plan, the legal form of business and the tax system in Czech Republic. Next is the worked business plan. The business plan is worked following the results of business environment analysis, financial analysis, SWOT analysis and risk analysis.

Key words

Business plan, legal form of business, consultancy, foreigners.

LE, H. *Podnikatelský záměr rozvoje firmy*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2009. 75 s. Vedoucí bakalářské práce prof. Ing. Petr Němeček, DrSc.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých zdrojů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 22. 5. 2009

.....

Podpis

Poděkování

Chtěl bych touto cestou poděkovat vedoucímu bakalářské práce prof. Ing. Petru Němečkovi, DrSc. za jeho cenné rady, informace a čas při zpracovávání bakalářské práce.

Dále bych chtěl poděkovat své rodině a Rojkům, kteří mne svojí podporou pomohli po celé době mého studia.

Úvod.....	8
I. Vymezení problému a cíle práce	9
1.1. Vymezení problému.....	9
1.2. Cíl práce.....	9
II. Teoretická východiska práce	10
2.1. Podnikání, právní formy podnikání a daňová soustava v České Republice	10
2.1.1. Definice podnikání, podnikatele a podniku	10
2.1.1.1. Podnikatel	10
2.1.1.2. Podnikání	10
2.1.1.3. Podnik	11
2.1.2. Právní formy podnikání, jejich výhody a nevýhody	12
2.1.2.1. Fyzická osoba:	12
2.1.2.2. Právnícká osoba:	13
2.1.3. Daňová soustava v České republice.....	20
2.2. Přehled podnikatelského záměru	22
2.2.1. Požadavky na podnikatelský záměr.....	22
2.2.2 Struktura a náležitosti podnikatelského záměru	23
III. Analýza problému a současné situace	28
3.1. Analýza a hodnocení výchozí situace projektu.....	28
3.1.1. Analýza a hodnocení zdrojů podniku	28
3.1.2. Analýza a hodnocení výrobního programu.....	29
3.1.3. Analýza a hodnocení ekonomické a finanční situace podniku	29
3.1.4. Analýza a hodnocení silných a slabých stránek podniku	30
3.2. Analýza a prognóza vývoje okolí podniku	31
3.2.1. Tržní situace a její vývoj a konkurenční faktory	31
3.2.2. Makroekonomická a legislativní politika vlády.....	35
3.2.2.1. Makroekonomika	35
3.2.2.2. Legislativa.....	40
3.3. Stanovení poslání a cílů podniku	42
3.3.1. Poslání.....	42
3.3.2. Cíle.....	42
IV/ Návrh podnikatelského plánu	43
4.1. Úvod.....	43
4.2. Exekutivní souhrn	43
4.3. Popis podniku	43
4.3.1. Produkty	44
4.3.2. Strategie	44
4.4. Externí prostředí – trh	45
4.4.1. Externí prostředí	45
4.4.2. Trh.....	45
4.4.3. Konkurence	46
4.5. Marketingový plán.....	47
4.5.1. SWOT analýza.....	47

4.5.2. Marketingový mix.....	48
4.6. Operační plán.....	53
4.7. Personální zdroje.....	54
4.8. Finanční plán.....	55
4.9. Hodnocení rizik.....	57
4.9.1. Majetková rizika	57
4.9.2. Zákaznická rizika.....	57
4.9.3. Personální rizika	588
Závěr.....	59
Seznam použité literatury.....	60
Seznam graf, obrázků a tabulek	62
Přílohy	63

ÚVOD

Narodil jsem se v podnikatelské rodině v Hanoji, ve Vietnamu. Ekonomika v této socialistické zemi je daleko tvrdší než lidé si představují. Pro mnoho Vietnamců prostě neexistuje pojem pracovní doba, víkend nebo svátek. Moji rodiče vlastnili jednu cukrárnu. Začínali podnikat v roce 1988, kdy teprve ve Vietnamu končila příkazová ekonomika a uvolňoval se volný trh. Z nulového startu náš rodinný podnik dosáhl určitého úspěchu. Naše cukrárna patřila k nejznámějším a nejlepším cukrárnám v Hanoji. Ale pak nastaly problémy v řízení podniku. Dá se říci, že rodiče řídili podnik podle zásady „carpe diem“, neboli utrhni ze dne, co se dá. Neměli podnikatelský záměr, marketingovou strategii, atd. Nevěděli jak podnik vést dál, neměli možnost získat informace. Podnik po úspěchu najednou neexpandoval, nerozvíjel se, rodiče nemohli získávat nový odbyt. Důsledkem byl zánik podniku, naše malá cukrárna už nebyla konkurenční schopná a podlehla velkým firmám s větším kapitálem.

Bylo to moje první vnímání zásad ekonomiky. Tyto úspěchy i neúspěchy mých rodičů v podnikání pro mě jsou také prvními zkušenostmi s realitou života. Naučili mě, že vytrvalé pracovní úsilí je jedinou cestou k úspěchu. Aby člověk dosáhl úspěchu snadněji a nadále si svůj úspěch udržel, potřebuje určité znalosti z ekonomie a managementu.

Ve své bakalářské práci se zabývám podnikatelským záměrem a jeho realizací. Hlavními pomocníky jsou pro mě znalosti získané studiem zde na podnikatelské fakultě, reálné zkušenosti s podnikáním mých rodičů, moje jazyková vybavenost.

Úspěch v podnikání na první pokus by byl zázrak, ale neúspěch neznamená selhání. Selhání by bylo vzdát se svého záměru a přestat podnikat.

I. VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE

1.1. Vymezení problému

Podle §5, odst. 2. zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (Živnostenský zákon) ve znění pozdějších předpisů, mohou fyzické osoby s bydlištěm nebo právnické osoby se sídlem mimo území České republiky provozovat živnost na území České republiky za stejných podmínek a ve stejném rozsahu jako česká osoba pokud z toho zákona nebo zvláštního předpisu nevyplývá něco jiného. To znamená, že cizinci mohou podnikat jako zahraniční fyzické osoby nebo také mohou založit právnické osoby.

Zahraníční fyzickou osobou pro potřeby ŽZ se rozumí fyzická osoba, která nemá na území ČR trvalý pobyt, ale má povolen pobyt dlouhodobý za účelem podnikání. Počet cizinců, kteří mají trvalý pobyt, je mnoho, ovšem z hlediska ustanovení ŽZ jsou považováni za stejné podnikatelské subjekty jako občané ČR.

Podnikání v zahraničí je náročná záležitost. Podnikatel potřebuje nejen jazykovou vybavenost, ale také znalost v oblasti právní dané země. Aby ušetřili svůj čas, podnikatelé často hledají pomoc u poradenské kanceláře, kde by si mohl ujasnit roztodivné problémy, se kterými se setkává během svého podnikání. Podnikatel očekává od poradců různé rady a návrhy, které by mohly odstranit potenciální rizika hrozící každým podnikatelským aktivitám od samého začátku. Eventuelně řešení vzniklých problémů, pokud jej postihly.

Poradenských kanceláří, které nabízí tyto služby v ČR je mnoho. Ale seriózních kanceláří, které se zajímají nejenom o zisk, ale také na kvalitu své činnosti a vykonávají svoji práci eticky je velmi málo.

1.2. Cíl práce

Cílem bakalářské práce je vypracování podnikatelského záměru nově založeného podniku, který bude podnikat v oblasti poradenství. Podnik bude poskytovat daňové, právní, organizační poradenství, překlady a tlumočení. Uvedená činnost podniku se bude orientovat zejména na zahraniční klienty, kteří vyhledávají pomoc zde, v ČR a na klienty požadující poradu a servis v zahraničí.

II. TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

2.1. Podnikání, právní formy podnikání a daňová soustava v České Republice

2.1.1. Definice podnikání, podnikatele a podniku

2.1.1.1. Podnikatel

Podnikatel podle obchodního zákoníku je⁽¹⁾:

- osoba zapsaná v obchodním rejstříku,
- osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění,
- osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,
- osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.

Úspěšný podnikatel je „osoba schopna rozpoznat příležitosti, mobilizovat a využívat zdroje a prostředky k dosažení stanovených cílů a ochotná podstoupit tomu odpovídající rizika“⁽²⁾.

2.1.1.2. Podnikání

Podnikatelská činnost se zabývá podnikáním.

Dle obchodního zákoníku se podnikáním rozumí činnost, prováděná podnikatelem soustavě, samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost a za účelem dosažení zisku⁽³⁾.

⁽¹⁾ Zákon č. 513/1991 Sb., *obchodní zákoník*

⁽²⁾, ⁽³⁾ VEBER J., SRPOVÁ J. Podnikání malé a střední firmy. 2005. 304 s. ISBN 8024710692, 9788024710693.

Podnikání je tedy souhrn činností, který řídí a provádí podnikatel pod vlastní jménem, na vlastní odpovědnost (např. za podnikatelská rizika) za účelem dosažení zisku, jakožto odměny na užitky spotřebitele.

A tyto činnosti jsou:

- neustálé hledání, objevování a využívání podnikatelských příležitostí k vyplňování mezer na trhu,
- neustálá podnikatelská rozhodnutí o použití disponibilních zdrojů,
- neustálé překonávání tradičních stereotypů - iniciací a zavádění nových řešení,
- ochota a připravenost podnikatele převzít nevyhnutelné podnikatelské riziko spojené s potenciálním ekonomickým úspěchem, nebo neúspěchem.⁽⁴⁾

Úspěch podnikání je spojen s vhodným podnikatelským záměrem.

2.1.1.3. Podnik

Existuje mnoho definic podniku:

Podnikem je seskupení výrobních činitelů za určitým hospodářským, zpravidla výdělečným, účelem, soubor hmotných jakož i nehmotných složek podnikání.

Podnik tvoří věci, majetková práva, nehmotná práva (např. obchodní jméno, pověst a postavení na trhu, know-how atd.) a osobní složky (struktura a kvalifikace zaměstnanců), které patří podnikateli a slouží k provozování jeho podnikatelské činnosti nebo vzhledem ke své povaze mají tomuto účelu sloužit. Podnik uspokojuje cizí potřeby a poskytuje podnikateli příjem.⁽⁵⁾

Podnik je ovlivňován mnoha faktory okolí, například technologické okolí, sociální okolí, ekonomické okolí, politické a právní okolí atd. Tyto faktory omezují jeho podnikatelské činnosti různými podmínkami, ale také tvoří podnikatelské příležitosti a konkurenční výhody.

⁽⁴⁾ Záznam z přednášek *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

⁽⁵⁾ MLČOCH J. *Malá ekonomická encyklopedie*. 2002. 204 s. ISBN 80-7201-376-9.

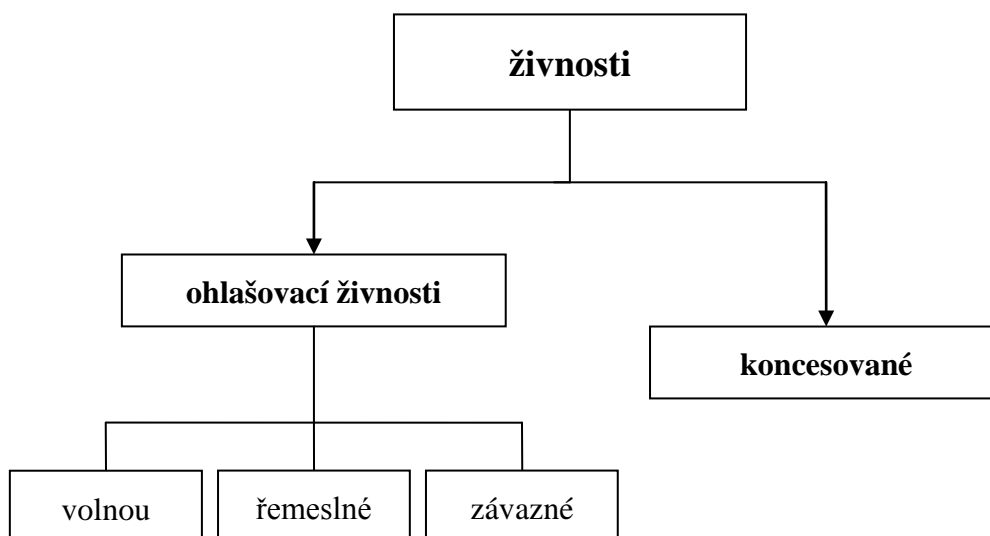
2.1.2. Právní formy podnikání, jejich výhody a nevýhody

V České republice je v zásadě možné podnikat dvěma způsoby jako:

2.1.2.1. Fyzická osoba:

Podnikatel musí získat povolení k podnikání neboli živnostenský list. Rozeznáváme dva druhy živnostenského oprávnění:

- ohlašovací (na základě ohlášení živnostenskému úřadu-vydání živnostenského listu, svéprávnost, bezúhonnost, věk nad 18 let). Ohlašovací živnosti se pak podle náplně dělí ještě na:
 - vázanou,
 - řemeslnou,
 - volnou.



zdroj: živnostenský zákon

Obrázek č. 1: Formy živnosti

- koncesovaná (speciální podmínky, získání koncesní listiny- taxi, doprava atp.)⁽⁶⁾

⁽⁶⁾ OFICIÁLNÍ WEB CZECH REPUBLIC. Právní formy podnikání. [online] [cit: 29. 9. 2008] Dostupný: <http://www.czech.cz/cz/ekonomika-podnikani-veda/podnikani/formy-podnikani/pravni-formy-podnikani/>

Výhody:

- minimum formálně právních povinností (pokud nemá povinnost být zapsaná v obchodním rejstříku),
- nízké prvotní náklady pro založení podniku,
- dá se podnikat hned po ohlášení,
- může samostatně a volně rozhodovat,
- poměrně rychlé pozastavení činnosti nebo její ukončení,
- vysoká flexibilita,
- fyzická osoba si může zvolit buď daňovou evidenci nebo vedení účetnictví pokud není zapsaná v obchodním rejstříku,
- lze uplatnit paušální výdaje,
- lze uplatnit odčitatelné položky + slevy na dani,
- umožňuje formu spolupracující osoby.

Nevýhody jsou:

- existuje zde vysoké riziko, které je dáno vysokým ručením (ručí celým svým majetkem),
- vyžaduje požadavky na odborné a ekonomické znalosti,
- veškerou administrativu si řeší podnikatel sám,
- fyzická osoba může působit jako méněcenný partner,
- sociální a zdravotní pojištění se řeší podle výšky zisku (čím vyšší zisk tím vyšší odvody).⁽⁷⁾

2.1.2.2. Právnícká osoba:

Uměle vytvořený subjekt, v právním vztahu jedná jako člověk, mohou ho tvořit lidé anebo věci.

⁽⁷⁾ Záznam z přednášek *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

a) společnost s ručením omezeným (s. r. o. či spol. s r. o.):

Společností s ručením omezením je společnost, jejíž základní kapitál je tvořen vklady společníků a jejíž společníci ručí za závazky společnosti, dokud nebylo zapsáno splacení vkladů do obchodního rejstříku (§ 105 odst. 1 obchodního zákoníku).⁽⁸⁾

Společníci ručí společně a nerozdílně za závazky společnosti do výše souhrnu nesplacených částí vkladů všech společníků podle stavu zápisu v obchodním rejstříku (§ 106 odst. 1 Obchodního zákoníku).⁽⁹⁾

Společnost s ručením omezením může být založena jednou osobou. Jedna fyzická osoba může založit nejvýše tři s. r. o. Maximální počet společníků v jedné s. r. o. je padesát. Základní kapitál s. r. o. podle § 108 odst. 1 Obchodního zákoníku je nejméně 200 000 Kč. Výše vkladu společníka musí činit alespoň 20 000 Kč (§ 109 odst. 1 Obchodního zákoníku). Účast na zisku je podle poměru obchodních podílů nebo dle společenské smlouvy. Společníci vykonávají svá práva týkající se řízení s. r. o. a kontroly její činnosti na valné hromadě, která se koná nejméně jednou ročně. Valnou hromadou svolávají jednatelé. Statutárním orgánem s. r. o. může být jeden nebo více jednatelů. Nestanoví-li společenská smlouva či stanovy jinak, je oprávněn jednat jménem s. r. o. každý z nich samostatně. Jednatelům může být fyzická osoba, která nemusí být společníkem. Kontrolní orgán, dozorčí rada, se zřizuje dobrovolně.⁽¹⁰⁾

Výhody:

- omezené ručení společníků,
- jednatelé mají zákaz konkurence společníci ne,
- v rámci společenské smlouvy je možné zákaz konkurence rozšířit na společníky,
- pro přijetí velké části rozhodnutí není nutný souhlas všech společníků,
- do společnosti lze vložit nepeněžitý vklad,
- vklad každého ze společníků lze splatit do 5 let,
- je možnost ustanovit kontrolní orgán a dozorčí radu,
- vyplacené podíly na zisku společníků fyzickým osobám nepodléhají pojistným odvodům.

^{(8),(9)} Zákon č. 513/1991 Sb., *obchodní zákoník*.

⁽¹⁰⁾ PETRŽELOVÁ J. *Encyklopedie ekonomických a právních pojmů*. 2007. 287 s. ISBN 978-80-7201-643-3.

Nevýhody:

- nutnost vkladu (nutnost počátečního kapitálu),
- poměrně náročnější administrativní založení a chod společnosti (svolává se valná hromada, jsou nutné zápisy z valných hromad, je nutnost ustanovení jednatelů),
- vzhledem k omezenému ručení společníků se obchodní společníci dívají na společnost nedůvěryhodně (menší důvěřivost ze strany obchodních partnerů vzhledem k omezenému ručení),
- dvojí zdanění zisku.⁽¹¹⁾

b) Akciová společnost (akc. spol. či a. s.):

Akciovou společností je společnost, jejíž kapitál je rozvržen na určitý počet akcií o určité jmenovité hodnotě. Společnost odpovídá za porušení svých závazků (§ 154, odst. 1 Obchodního zákoníku) celým svým majetkem. Akcionář neručí za závazky a. s..

Akciová společnost může být založena jedním zakladatelem na základě zakladatelské smlouvy, je-li právnickou osobou, jinak alespoň dvěma zakladateli na základě zakladatelské smlouvy. Dalším základním dokumentem a. s. jsou vedle zakladatelského dokumentu stanovy.

Základní kapitál a. s. založené s veřejnou nabídkou akcií je zákonem stanoven nejméně na 20 000 000 Kč a akc. spol. založené bez veřejné nabídky 2 000 000 Kč. Každá a. s. je povinna vytvořit rezervní fond nejméně ve výši 20% základního kapitálu.

Orgány a. s. jsou valná hromada, představenstvo a dozorčí rada. Nejvyšším orgánem je valná hromada. Představenstvo je statutárním orgánem řídícím činnost a. s. a jednajícím jejím jménem. Dozorčí rada se zřizuje povinně, dohlíží na činnost představenstva a zejména přezkoumává účetní závěrku. Člen dozorčí rady nemůže být současně členem představenstva.⁽¹²⁾

⁽¹¹⁾ Záznam z přednášek *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

⁽¹²⁾ PETRŽELOVÁ J. *Encyklopedie ekonomických a právních pojmů*. 2007. 287 s. ISBN 978-80-7201-643-3.

Výhody:

- akcionáři neurčí za závazky společnosti,
- jsou dobře vnímány obchodními partnery,
- mají poměrně dobrý přístup k cizímu kapitálu (velká důvěra),
- vyplacené placené dividendy nepodléhají odvodu na pojistné.

Nevýhody:

- nutný vysoký základní kapitál,
- velmi komplikovaná a omezující právní úprava,
- velmi administrativně náročné založení,
- není možné, aby společnost založila jedna FO,
- členové představenstva mají zákaz konkurence i dozorčí rada,
- povinné zveřejňování účetní závěrky (povinnost sestavovat výroční zprávy),
- zisk společnosti je zdaněn daní z příjmů PO a případné dividendy jsou zdaněny srážkovou daní,
- poměrně komplikovaná daňová úprava příjmů z převádění akcií.⁽¹³⁾

c) Veřejná obchodní společnost (veř. obch. spol. či v. o. s.):

Veřejnou obchodní společností je společnost, ve které alespoň dvě osoby podnikají pod společnou firmou a ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem.

Společníkem veřejné obchodní společnosti může být jen fyzická osoba, která splňuje všeobecné podmínky provozování živnosti podle zvláštního právního předpisu a u níž není dána překážka provozování živnosti stanovená zvláštním právním předpisem, bez ohledu na předmět podnikání společnosti (§ 76 odst. 1, 2 Obchodního zákoníku).

Zisk se dělí mezi společníky rovným dílem. K obchodnímu vedení je oprávněn každý společník. Statutárním orgánem jsou všichni společníci a každý z nich je oprávněn jednat jménem v. o. s. samostatně.⁽¹⁴⁾

⁽¹³⁾ Záznam z přednášek *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

⁽¹⁴⁾ PETRŽELOVÁ J. *Encyklopedie ekonomických a právních pojmů*. 2007. 287 s. ISBN 978-80-7201-643-3.

Výhody:

- není nutný počáteční kapitál,
- neomezené ručení společníků je garancí solidní image společnosti,
- relativně jednoduché vystoupení společníka ze společnosti (ukončení jeho podílu),
- relativně dobrý přístup k cizímu kapitálu,
- zisk společnosti nepodléhá dani z příjmů PO a zisk společníků je zdaňován daní z příjmů fyzických osob.

Nevýhody:

- neomezené ručení přináší osobní rizika (z toho důvodu můžou vznikat konflikty při řízení společnosti),
- musí být minimálně 2 společníci,
- platí zákaz konkurence,
- lze založit pouze za účelem podnikání,
- problémy které přijdou při zániku společníka.⁽¹⁵⁾

d) Komanditní společnost (kom. spol. či k. s.):

Komanditní společnost je společnost, v níž jeden nebo více společníků ručí za závazky společnosti do výše svého nesplaceného vkladu zapsaného v obchodním rejstříku (komandisté) a jeden nebo více společníků celým majetkem (komplementáři) (§ 93, odst. 1 Obchodního zákoníku).

Každý komandista je povinen vložit do základního kapitálu k. s. vklad ve výši určené společenskou smlouvou, minimální však 5000 Kč. Polovina zisku připadá k. s. a dál se rozdělí mezi komandisty podle splacených vkladů, druhou polovinu si rozdělí komplementáři rovným dílem. Ztrátu nesou rovným dílem komplementáři. K obchodnímu vedení jsou oprávněni pouze komplementáři, v ostatních záležitostech rozhodují komplementáři a komandisté dohromady a každý má jeden hlas.

⁽¹⁵⁾ Záznam z přednášek *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

Statutárním orgánem jsou komplementáři a každý z nich je oprávněn jednat jménem k. s. samostatně.⁽¹⁶⁾

Výhody:

- není nutný velký počáteční kapitál (jen komandista má povinnost vložit 5000 Kč),
- pro komandisty neplatí zákaz konkurence,
- komandista je oprávněn nahlížet do účetních dokladů a má právo povolat auditora ke kontrole,
- zisk se dělí rovným dílem nebo podle společenské smlouvy (komandisté nejdříve jako právnické osoby a posléze jako fyzické osoby zdaňují),
- za určitých podmínek je možné změnit bez likvidace společnost na v. o. s..

Nevýhody:

- administrativně náročnější vznik,
- nutné sepsání společenské smlouvy,
- neomezené ručení komplementářů,
- podíl na zisku u komandistů je dvojího zdanění,
- možné rozpory mezi komandisty a komplementáři (každý z nich nese jinou míru rizika).⁽¹⁷⁾

e) Družstvo:

Družstvo je společenstvím neuzavřeného počtu osob založeným za účelem podnikání nebo zajišťování hospodářských, sociálních anebo jiných potřeb svých členů.

Družstvo je právnickou osobou. Členové neručí za závazky družstva. Základní kapitál tvoří souhrn členských vkladů, k jejichž splacení se zavázali členové družstva. Nejvyšším orgánem družstva je členská schůze.

⁽¹⁶⁾ PETRŽELOVÁ J. *Encyklopedie ekonomických a právních pojmů*. 2007. 287 s. ISBN 978-80-7201-643-3.

⁽¹⁷⁾ Záznam z přednášek *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

Družstvo musí mít minimálně pět členů, to však neplatí, jsou-li členem alespoň dvě právnické osoby. Vzniklá dnem zápisu do obchodního rejstříku a zaniká výmazem z obchodního rejstříku. Řídí se ustanoveními obchodního zákoníku, stejně jako obchodní společnosti.⁽¹⁸⁾

Výhody:

- členové neručí za závazky družstva,
- přijetí člena družstva (není důvod měnit stanovy),
- lehký vstup i jednoduché vystoupení člena,
- poměrně nízký základní kapitál,
- rovné postavení členů.

Nevýhody:

- zákaz konkurence pro představenstvo a členy kontrolní komise,
- povinnost určit nedělitelný fond,
- dvojí zdanění (PO + u podílů srážková daň).⁽¹⁹⁾

f) Sdružení:

Sdružení je zakotveno v § 829 a násl. Občanského zákoníku. Sdružení samotné nemá žádnou právní subjektivitu a nemá tedy způsobilost k žádným právům a povinnostem. Veškeré právní úkony činí sami účastníci sdružení. Ze závazků vůči třetím osobám jsou všichni účastníci zavázáni společně a nerozdílně, toto ručení nelze omezit ani ve smlouvě o sdružení (případná omezení nemají žádnou právní účinnost).⁽²⁰⁾

⁽¹⁸⁾ PETRŽELOVÁ J. *Encyklopedie ekonomických a právních pojmů*. 2007. 287 s. ISBN 978-80-7201-643-3.

⁽¹⁹⁾ Záznam z přednášek *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

⁽²⁰⁾ OFICIÁLNÍ WEB CZECH REPUBLIC. *Právní formy podnikání*. [online] [cit: 29. 9. 2008]

Dostupný: <http://www.czech.cz/cz/ekonomika-podnikani-veda/podnikani/formy-podnikani/pravni-formy-podnikani/>

Výhody:

- lze spojit síly několika podnikatelů, aniž by bylo nutno zdlouhavě zakládat novou obchodní společnost,
- lze se sdružit pouze na konkrétní projekt, určitou akci, vymezený účel, časově omezený úsek,
- není nutný žádný základní kapitál,
- vede se zpravidla pouze jednoduché účetnictví (sdružení fyzických osob).

Nevýhody:

- jednotliví účastníci sdružení ručí celým svým majetkem za závazky sdružení,
- všichni účastníci sdružení ručí za závazky sdružení nerozdílně,
- sdružení nemá právní subjektivitu, účastníci musí vystupovat svým jménem, nebo jménem jednoho z nich,
- pokud je alespoň jeden člen sdružení plátcem DPH, pak i ostatní účastníci sdružení mají povinnost se k této dani registrovat.⁽²¹⁾

2.1.3. Daňová soustava v České republice

Daňová soustava v České republice je tvořena jednotlivými zákony upravujícími konkrétní daně vybírané.⁽²²⁾

Daňová soustava v ČR obsahuje sedm daní:

- daň z přidané hodnoty,
- daň spotřební,
- daň z příjmů fyzických a právnických osob,
- daň z nemovitostí,
- daň silniční,
- daň z dědictví, darování a daň z převodu nemovitostí,
- daň k ochraně životního prostředí.

Podnikatelů se týkají nejvíc daně z příjmů a daň z přidané hodnoty.

⁽²¹⁾ Záznam z přednášek *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

⁽²²⁾ VEJDOVÁ H., KOPŘIVA J. *Právo I – Finanční právo*. 2006. 77 s. ISBN 80-214-3266-7.

Daň z příjmu fyzických osob (DPFO):

Poplatníky daně jsou fyzické osoby. Dle § 16 zákona o daních příjmů, sazba DPFO je ve výši 15% ze základu daně, sníženého o nezdavitelnou část základu daně a o odčitatelné položky od základu daně.

Každý plátce daně si může od daně odečíst řadu slev na dani, jako například základní slevu či slevu na manželku. Dividendy a úrokové příjmy jsou zdaněny 15 % srážkovou daní.⁽²³⁾

Daň z příjmu právnických osob (DPPO):

Poplatníky daně jsou osoby, které nejsou fyzickými osobami, a organizační složky státu podle zvláštního právního předpisu. Sazba daně je stanovena ve výši 20% (rok 2009). U investičního fondu a podílového fondu sazba daně je ve výši 5%.

Každý plátce daně si může vybrat mezi rovnoměrným a zrychleným odpisováním, přičemž doba odpisování se pohybuje mezi třemi a padesáti lety v závislosti na typu majetku. V případě rozsáhlých nových investic lze získat až desetileté daňové prázdniny.⁽²⁴⁾

Daň z přidané hodnoty (DPH):

DPH je nepřímá daň, které podléhá u plátců daně hodnota přidaná zpracováním na příslušném výrobním a jiném stupni u majetku a služeb.

Základní sazba je stanovena ve výši 19% a snížená sazba je 9%. Většina zboží a služeb podléhá základní sazbě daně. Do snížené sazby jsou zařazeny např. potraviny, léky, tiskoviny, hromadná pravidelná osobní doprava, pohřební služby, vodné a stočné, kulturní činnosti, ubytovací služby, stavební práce pro účely bydlení a pro sociální výstavbu a dodávky tepla.⁽²⁵⁾

^{(23),(24),(25)} PORTÁL BUSINESSINFO.CZ. *Daňový systém České republiky* [online] [cit: 7. 10. 2008]
Dostupný: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/dane-ucetnictvi/danovy-system-ceske-republiky/1000465/39277/>

2.2. Přehled podnikatelského záměru

Ve druhé části teoretické kapitoly se budu zabývat procesem tvorby podnikatelského záměru. Podnikatelský záměr je základním prvkem rozhodujícím o úspěchu podniku. Do podnikatelského záměru vložíme svoje nápady, orientujeme svoje cíle, a navrhujeme podnikovou strategii.

Podnikatelský záměr je nástrojem pro komunikaci, management, a plánování. Jako komunikační nástroj se podnikatelský záměr používá pro získání investičního kapitálu, např. bankovní úvěry a také k přilákání strategických obchodních partnerů. Podnikatelským záměrem se rozumí hrubý obraz, ve kterém můžeme vidět celkově podnik. Jestli má potenciál a šanci na trhu. A také problémy, které nás mohou potkat při realizaci podniku. Dále je nástroj managementu, který nám ukazuje rozdíl mezi naší předpovědí a realizací, pomáhá nám sledovat a hodnotit náš pokrok. Nástroj plánování nám pomůže identifikovat překážky, abychom se jim mohli vyhnout a najít různé cesty k dosažení cíle.

2.2.1. Požadavky na podnikatelský záměr

Dobrý podnikatelský záměr obsahuje nejen dobrý nápad, uvedená řešení problematiky, ale také musí být vypracován podle několika pravidel, aby působil dobře na „první dojem“ a byl snadno pochopitelný. Podnikatelský záměr podle Fotra J.⁽²⁶⁾ by měl:

- být stručný a přehledný,
- být jednoduchý a nezacházet do technických a technologických detailů,
- demonstrovat výhody produktu či služby pro uživatele resp. zákazníka,
- orientovat se na budoucnost,
- být co nejvěrohodnější a realistický,
- nebýt příliš optimistický z hlediska tržního potenciálu,
- nebýt však ani příliš pesimistický,
- nezakrývat slabá místa a rizika projektu,

⁽²⁶⁾ FOTR J., SOUČEK J. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.

- upozornit na konkurenční výhody projektu, silné stránky firmy a kompetenci manažerského týmu,
- prokázat schopnost firmy hradit úroky a splátky v případě užití bankovního úvěru k financování projektu,
- prokázat, jak může poskytovatel kapitálu formou účasti, rizikového kapitálu aj. získat zpět vynaložený kapitál s patřičným zhodnocením,
- být zpracován kvalitně i po formální stránce.

Na závěr je potřeba uvést, že ani dobrý podnikatelský záměr perfektně připravený nezaručuje úspěch projektu.

2.2.2. Struktura a náležitosti podnikatelského záměru

Struktura podnikatelského záměru obecně zaleží na charakteru podnikatelské činnosti. Obsah podnikatelského záměru podle Korába V.⁽²⁷⁾ je pro každý podnik individuální záležitostí, některé atributy by však měl obsahovat každý podnikatelský záměr. Zásadně existují dva typy podnikatelských záměrů, jeden pro nový podnik a druhý pro existující podnik. V rámci mé bakalářské práce se věnuji podnikatelskému záměru pro nový podnik.

struktura podnikatelského záměru nového podniku by měla obsahovat:

- titulní stranu
- exekutivní souhrn
- popis podniku
- externí prostředí – trh
- marketingový plán
- operační plán
- personální zdroje
- finanční plán
- hodnocení rizik
- přílohy

⁽²⁷⁾ KORÁB V., PETERKA J., REŽŇÁKOVÁ M.. *Podnikatelský plán*. 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

a) Titulní strana

Podává stručný výklad obsahu podnikatelského záměru. Obvykle by zde měly být uvedeny údaje jako název a sídlo společnosti, jména podnikatelů a kontakty (telefon, email), popis podniku a povaha podnikání či způsob financování a jeho struktura.⁽²⁸⁾

V případě návrhu podnikatelského záměru pro nový podnik se domnívám, že není nutné uvést všechny údaje o společnosti (např. sídlo společnosti, kontakty aj.).

b) Exekutivní souhrn

Velmi důležitá část podnikatelského záměru. Exekutivní souhrn obsahuje stručné shrnutí nejdůležitějších aspektů podnikatelského záměru. Tato část hraje externí roli podnikatelského záměru. Dle Korába V.⁽²⁹⁾, investoři se na základě exekutivního souhrnu rozhodují, zdá má význam pročíst podnikatelský záměr jako celek. Proto je nutné této části věnovat mimořádnou pozornost.

Exekutivní souhrn poskytuje veškeré důležité a podstatné informace o podnikatelském záměru a charakteru podnikání (jaký má podnikatelský záměr cíle, jak a kým bude realizován, co bude stát atd.). Tato část zásadně popisuje:

- **zakladatele/manažera** či manažerský tým (klíčové lidi) s uvedením argumentů, proč bude právě jimi záměr úspěšně realizován;
- **produkty a služby**, přičemž vypichuje, čím jsou speciální a atraktivní pro trh;
- **trh** s identifikací tržního výklenku či jiného typu atraktivní tržní příležitosti s jejími jedinečnými faktory;
- **silné stránky**, výhody a kompetence či jiná významná aktiva zakládaného podniku;
- **strategii**, kterou bude dosaženo kýženého úspěchu;
- **potřebné finanční zdroje** a jak budou spotřebovány.

^{(28),(29)} KORÁB V., PETERKA J., REŽŇÁKOVÁ M.. *Podnikatelský plán*. 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

c) Popis podniku

Tato část podnikatelského záměru stručně představuje podnik. Uvádí právní formu podniku, kterou podnik bude mít. V jaké oblasti bude podnik podnikat a jaký je předmět podnikání. Dále patří k této části také popis organizace podnikání.

d) Externí prostředí – trh

Vstupní analýza podnikání prozkoumá prvky okolí podniku, vnější prostředí, které poskytuje příležitosti, ale také ohrožuje podnik v úrovni makroprostředí.

Podle Horákové H.⁽³⁰⁾, aby mohl podnik příležitosti využít, musí je nejdříve identifikovat (řada podniků příležitosti i třídí, především podle přitažlivosti a pravděpodobnosti úspěchu). Teprve potom se stávají upotřebitelnými a předurčují jeho chování v prostředí. Podnik se nachází především tam, kde je zákazník s neuspokojenými potřebami, a to jak na trzích existujících, tak za hranicemi současných trhů.

A také, dle Horákové H.⁽³¹⁾, faktory externího prostředí jednotlivě nebo v určité kombinaci a s rozdílnou silou působení mohou znamenat zhoršenou pozici podniku, vystavují ho nebezpečí neúspěchu, případně i hrozbě úpadku.

V rámci této části podnikatelského záměru je potřeba vydefinovat potenciální a dostupný trh s jeho základními charakteristikami a trendy. Dále bychom měli analyzovat své konkurenty, dodavatele, a potenciální zákazníky.

e) Marketingový plán

Marketingový plán nám objasňuje jak použít marketingových zdrojů k dosažení marketingových cílů. Naznačuje, jakým způsobem se podnik hodlá prosadit na trhu proti konkurenci.

^{(30),(31)} HORÁKOVÁ H.. *Strategický marketing*. 2003. 200 s. ISBN 8024704471, 9788024704470.

Podle Korába V.⁽³²⁾, marketingový plán může zohledňovat rozdílný marketing pro období vstupu podniku na trh, a také pro úspěšné fungování již etablovaného podniku na příslušném trhu z dlouhodobého hlediska. K pomoci naplnění obou úloh můžeme vyžívat odlišné marketingové nástroje, které jsou definované v rámci návrhu marketingového mixu.

Marketingový mix je často označován jako **čtyři P**:

- Produktová charakteristika (**P**rodukt): hledáme odpověď na otázku, jaký má náš produkt či služba výhody? Měli bychom zajistit, aby naše nabídka měla pro zákazníka hodnotu, kterou zákazník ocení. Dále, aby naše nabídka byla zajímavější než konkurenční.
- Cenová politika (**P**rice): stanovení cen je velmi důležitý proces, ve kterém musíme vzít do úvahy mnoho faktorů působících na trhu - ceny konkurence, předpokládaný počet zákazníků, jejich nákupní chování, a mnoho dalších.⁽³³⁾
- Způsob podpory prodeje produktu (**P**romotion): zatímco produktová charakteristika a cenová politika sledují uspokojování požadavků zákazníka, způsob podpory prodeje produktu se zaměřuje na získání zákazníka.
- Způsoby distribuce (**P**lace): metody a způsoby jak dostat produkt či službu k zákazníkovi.

Příležitosti a podmínky na trhu se neustále změní, proto marketingový plán nemůže být orientovaný na dalekou budoucnost, ale pouze na současnost a blízkou budoucnost.

f) Operační plán

Operační plán se týká výroby, organizace podniku, vybavení firmy atd. Podle Korába V.⁽³⁴⁾ operační plán obecně vzniká na základě rozpracování strategie podnikatelského záměru, resp. jeho realizace v čase, do podoby operačních detailů a jejich vzájemných souvislostí a návazností.

^{(32),(34)} KORÁB V., PETERKA J., REŽŇÁKOVÁ M.. *Podnikatelský plán*. 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0

⁽³³⁾ PORTÁL PROMARKETING.CZ. *Marketingový plán*. [online] [cit: 20. 10. 2008]
Dostupný: <http://www.promarketing.cz/storage/mp.exe>

V operačním plánu jde tedy v podstatě o projektové zpracování realizace podnikatelského plánu, tedy kroků a časového vymezení klíčových činností, realizace aktivit a jejich časových sousledností.

g) Personální zdroje

Jedním z faktorů pro úspěšnou realizaci a fungování podnikatelského záměru je pracovní síla. Potřeba pracovních sil záleží na velikosti podniku a také na typu podnikání.

Pro velké firmy je nutné plánovat pracovní sílu, stanovovat požadavky na pracovní síly, věnovat velkou pozornost výběru klíčových řídicích pracovníků. V případě mikrofirem tato část podnikatelského záměru není potřeba výrazně věnovat.

h) Finanční plán

Finanční plán je velmi důležitý a také je jedním z nejnáročnějších částí plánu podniku. Finanční plán postihuje všechny podnikatelské aktivity zaměřené na provoz a růst podniku. Podle časového horizontu jej lze rozdělit na dlouhodobý (sestavuje se na období od 2 do 5 let) a krátkodobý (v rozmezí několika měsíců až 1 roku) finanční plán.

i) Hodnocení rizik

Riziko vždycky je neoddělitelnou součástí podnikání. Podle Fotra J.⁽³⁵⁾ podnikatelské riziko lze chápat jako nebezpečí, že skutečně dosažené hospodářské výsledky podnikatelské činnosti se budou odchylovat od výsledků předpokládaných. Z toho důvodu je třeba podnikatelský záměr prozkoumat taky z hlediska podnikatelského rizika a provést důkladnou analýzu těchto rizik.

⁽³⁵⁾ FOTR J., SOUČEK J. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.

III. ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

3.1. Analýza a hodnocení výchozí situace projektu

Jde o určitou analýzu a hodnocení výchozí situace projektu, které umožňují specifikovat možnosti a schopnosti daného projektu.

3.1.1. Analýza a hodnocení zdrojů podniku

a) Disponibilita pracovních sil:

Na začátku společnost má tři jednatele, kteří jednají a podepisují každý sám. Ve společnosti bude pracovat jeden účetní.

b) Uplatňovaný systém řídicí práce:

Systém řídicí práce podniku zatím je jednoduchý. Jednatelé jednají a podepisují každý sám. Účetní má na starosti všechny doklady, zpracovává je a eviduje v účetnictví.

c) Finanční zdroje a rezervy:

Finanční zdroje a rezervy zajišťují společníci. Zatím budeme používat 100% samofinancování. K realizaci rozvojového plánu je potřeba účasti cizích zdrojů (kolem 50% až 60% z celkového kapitálu). Cizí zdroje bývají levnější a méně rizikové než vlastní kapitál.

d) Technicko-ekonomické, kapacitní zajištění a zdroje umožňující inovační rozvoj výrobního programu, technologické know-how:

dle charakteristiky obchodní činnosti budoucího založeného podniku lze říci, že produktivitu lze zvětšit pomocí počítačového softwaru.

- Všechny naše počítače budou mít operační systém Windows XP.
- Kancelářský software bude Windows office 2007.
- Jako hlavní ekonomický informační software budeme používat program POHODA SQL. Jde o moderní informační software, v tom jsou také všechny funkce od POHODA komplet (ekonomický software).

- Antivirový software také je nezbytný pro naši kancelář. Budeme používat software Kaspersky Internet Security 2009.

3.1.2. Analýza a hodnocení výrobního programu

Společnost bude poskytovat poradenské služby, překlady a tlumočení. Čtyři hlavní předměty jsou organizační a ekonomické, právní a daňové poradenství a překlady a tlumočení. Klienty společnosti budou převážně cizinci, orgány státní správy, a také české podniky, které mají zájem o investování do zahraničí. Rozdíl v podnikání, např. ve Vietnamu, je z hlediska tradice, jazyka, a legislativy veliký.

- Organizační a ekonomické poradenství: zřízení a organizace podniku podle platné legislativy není snadné pro podnikatele, kteří začínají provozovat své činnosti. Zvláště pak, mají-li v úmyslu investovat v zahraničí. V případě naší společnosti jde o obchodní vztahy zejména mezi Vietnamem a Českem.
- Právní poradenství: právní poradenství je nezbytné nejen pro podniky se zahraniční účastí, ale i pro zahraniční fyzické osoby, které se setkávají s rozdílnými právními problémy zde, v České republice. Stejně tak, jako se naši podnikatelé snaží řešit své podnikatelské povinnosti v zahraničí.
- Daňové poradenství: tuto činnost společnost poskytuje hlavně pro vietnamské podnikatele v Česku. Cílem je poskytovat kvalitní služby, aby zákazníci mohli mít správně vyřešené daňové povinnosti, a optimalizovat jejich daňové záležitosti.
- Překlady a tlumočení: společnost poskytuje tyto služby pro orgány státní správy a právnické osoby.

3.1.3. Analýza a hodnocení ekonomické a finanční situace podniku

Předpokládaný základní kapitál je 500.000,- Kč. Velikost základního kapitálu bude zvyšovat dle dalších plánů rozvoje společnosti.

Prozatím odhaduji celkové výdaje za tři první měsíce. Výsledek ukazuje, kolik peněžních prostředků potřebujeme při založení podniku a provozování činnosti podniku.

VÝDAJE PRVNÍCH TŘÍ MĚSÍCŮ	ČÁSTKA
Výdaje za založení společnosti	20 000 Kč
Počítače	60 000 Kč
Nájemné	6 000 Kč
Spotřeba materiálu	9 400 Kč
Internet	1 100 Kč
Telefon	1 500 Kč
Mzdy	80 000 Kč
Pojistné sociální a zdravotní pracovníků	27 200 Kč
Odbytové náklady	1 000 Kč
Spotřeba energie	21 000 Kč
Cestovné	21 000 Kč
Software	60 042 Kč
Pojištění profesní odpovědnosti	3 000 Kč
Vybavení kanceláří	100 000 Kč
Ostatní výdaje	5 000 Kč
CELKEM	416 242 Kč

Zdroj: Autor

Tabulka č. 1: Výdaje prvních tří měsíců

3.1.4. Analýza a hodnocení silných a slabých stránek podniku

Silné stránky:

- velká výhoda z hlediska jazykového vybavení společníků
- znalosti zvyklostí v chování Vietnamsců a jejich obchodních dovedností,
- flexibilní poskytování služby
- vysoká efektivita práce,
- profesionální chování.

Slabé stránky:

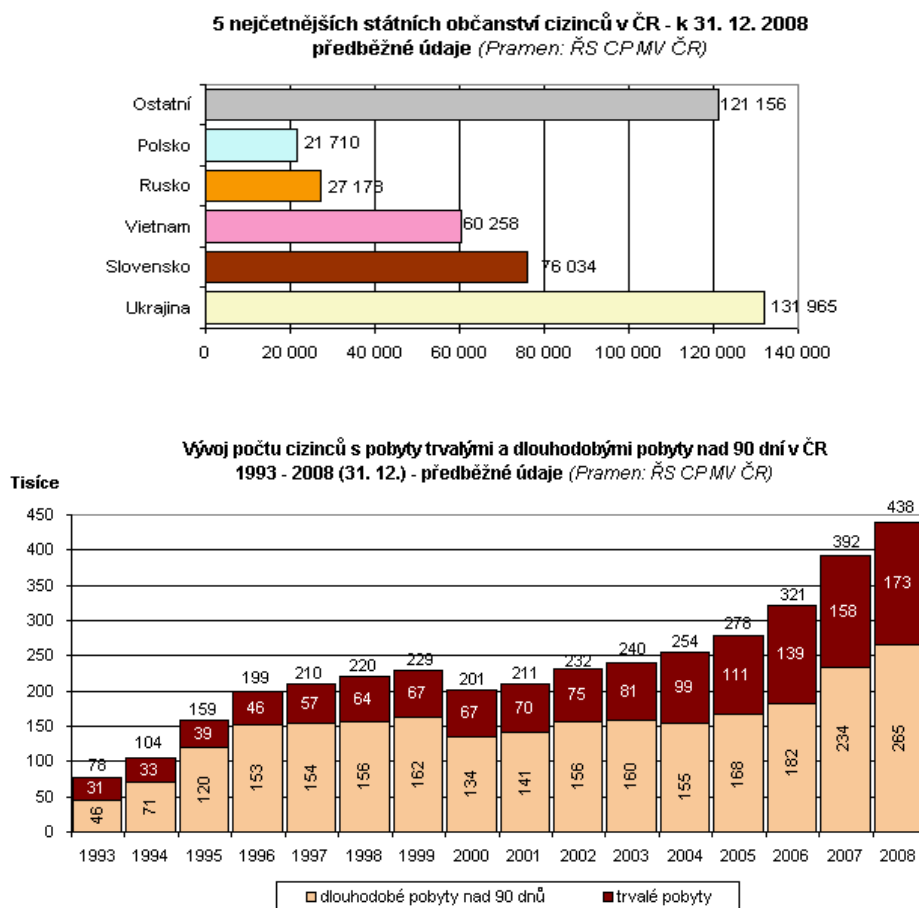
- jednatelé se nemůžou věnovat maximálně podnikání (dosud ještě studují),
- nedostatek marketingu,
- zatím není možné rozšířit společnost.

3.2. Analýza a prognóza vývoje okolí podniku

3.2.1. Tržní situace a její vývoj a konkurenční faktory

a) Cizinci v České Republice:

Podle Statistického úřadu ČR, k 31. 12. 2008 bylo v České republice evidováno 438.301 cizinců. Nejvíce je ukrajinských občanů (131.965 osob – 30%), jejich zaměstnanost převažuje již tradičně ve stavebnictvích a komunálních službách, ženy se uplatňují jako šičky, švadleny, uklízečky a v zemědělství. Na druhém místě jsou Slováci (76.034 osob – 17%). Dále je 60 258 Vietnamců (14 %). Vietnamská komunita dlouhodobě je největší asijskou komunitou v ČR. Většina Vietnamců provozuje maloobchod nebo pracuje jako zaměstnanci.



Zdroj: Statistický úřad

Obrázek č. 2: Vývoj počtů cizinců v ČR

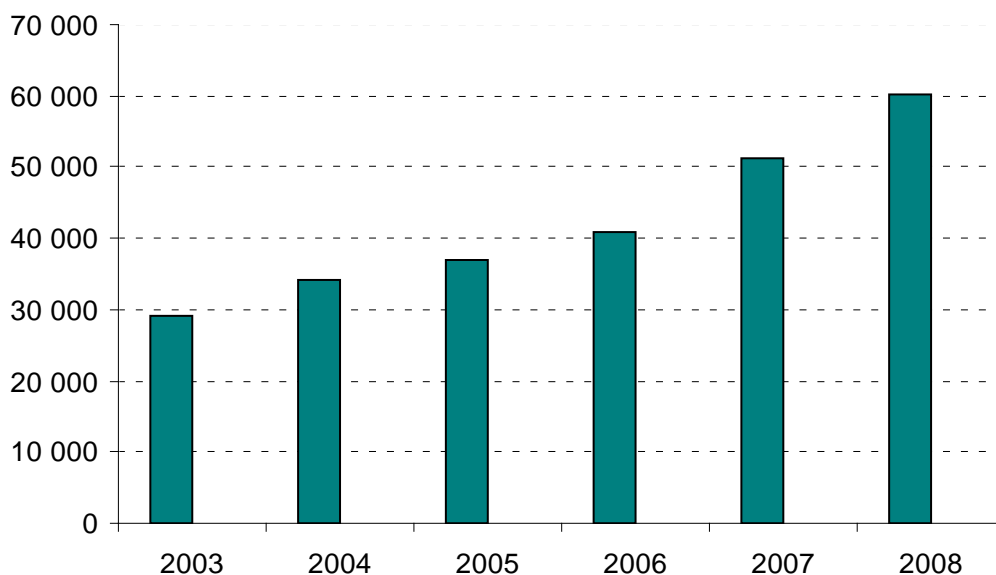
Ukrajinská komunita: velkou většinu Ukrajinců v ČR vedou k pohybu za prací ryze ekonomické důvody, tristní situace na Ukrajině, velmi nízká životní úroveň obyvatel (v roce 1997 jedna třetina obyvatel pod hranicí životního minima) – to jsou hlavní spouštěcí mechanismy této migrace. Někteří Ukrajinci nemají ve své zemi práci vůbec, jiní ji mají, ale nedostávají za ni zapláceno. Hrubé výdělky celé domácnosti na Ukrajině velmi často nedosahují ani 100 dolarů. Pro určitou část Ukrajinců slouží Česko jako přestupní stanice do bohatší západní Evropy (Německo, Španělsko) anebo Kanady. Pro menší počet lidí může být migrace také jen určitým uspokojením touhy po dobrodružství, snahy zkusit něco jiného někde jinde (spíše pro mladé lidi bez závazků). Ve všech případech hraje velkou úlohu geografická blízkost, ale i kulturní a jazyková podobnost obou národů. Mezi Ukrajinci převažují mladí muži, ženatí a s dětmi. Obecně relativně vyšší vzdělanostní úroveň zde pobývajících Ukrajinců, oproti průměru na Ukrajině nekorresponduje s typem vykonávaných prací.

Velké procento (až 70%) má ukončeno středoškolské vzdělání. Mezi dělníky najdeme i vysoce kvalifikované lidi – učitele, lékaře, hudebníky, kteří se doma neměli možnost uplatnit. Jejich zaměstnanost převažuje již tradičně ve stavebnictvích a komunálních službách, ženy se uplatňují jako šičky, švadleny, uklízečky a v zemědělství. Mnoho z nich pracuje za velmi tvrdých podmínek 8 až 12 hodin denně, často o sobotách a o nedělích. Za svou práci dostávají ve většině případů méně než 10 000 korun.⁽³⁶⁾

Vietnamská komunita: Vztah mezi Vietnamem a Českem vznikl v padesátých letech (v té době bylo Československo). První Vietnamci, kteří se dostali do Československa, byli děti, akce 100 válečných sirotek z Vietnamu“ v roce 1956. Jednalo se o děti, kterým rodiče zemřeli ve válce. Od sedmdesátých let do Československa přijížděli dělníci, učni, studenti a stážisté. Jejich pobyt zde byl realizován na základě mezivládních dohod, podkladem kterých byla doktrína o komunistické internacionální pomoci bratrským zemím RVHP, ale ne jenom těmto. Tyto skupiny byly relativně dobře zajištěny, ubytovány a byla jim věnována péče jak z hlediska výuky jazyka, tak z hlediska mimopracovního vyžití. Byly pro ně pořádány letní rekreace v zařízeních fabrik. Měli zdravotní péči nad rámec možností u nich ve vlasti. Počet Vietnamců za minulého režimu byl nejvyšší v letech 1980-1983, přibližně 30 000 osob.

⁽³⁶⁾ VARIANTY.CZ. *Ukrajinci v České Republice*. [online] [cit: 31. 3. 2009]. Dostupný: <http://www.varianty.cz/cdrom/podkapitoly/b05cizinci/02/06.pdf>

Po roce 1989 zaznamenalo území dnešní České republiky velký příliv Vietnamců. Počet Vietnamců v ČR neustále roste. K 31. 12. 2003 v Česku je 29.046 Vietnamců. Do konce roku 2008 počet je dvojnásobný (60.258 osob).



Zdroj: ČSÚ

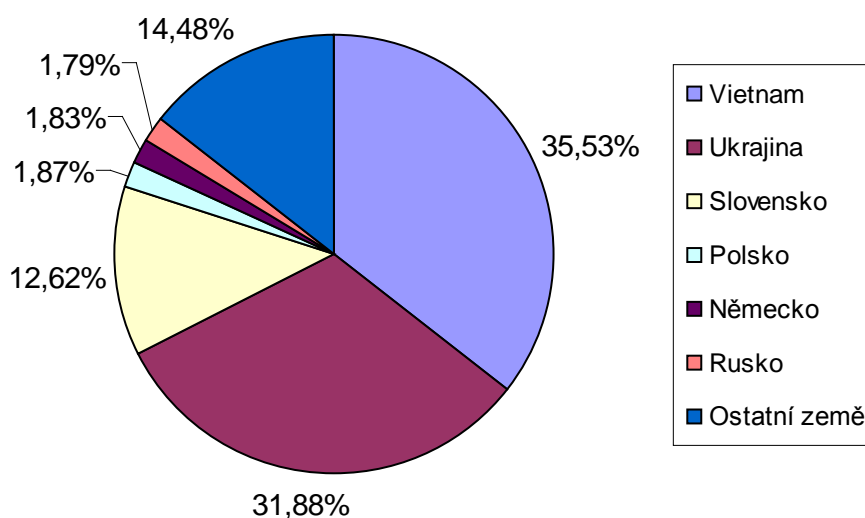
Graf č. 1: Vývoj počtu Vietnamců v ČR

Vietnamská komunita dlouhodobě je největší asijskou komunitou v ČR, ale stále je poněkud uzavřenější. Je to z důvodu, velké kulturní odlišnosti a jazykové bariery. Většina Vietnamců, kteří přijeli do Česka po revoluci za svým podnikatelským cílem nemá vůbec čas, aby zdokonalovali svou češtinu. Většina z nich provozuje maloobchod nebo pracuje jako zaměstnanci. V České republice žije také velký počet dětí a mladých Vietnamců, kteří chodí do českých škol a jsou velmi dobře integrováni do majoritní společnosti. Na vysokých školách studují stovky vietnamských studentů. Během několika let Vietnamci nebudou symbolem pro stánkový prodej, ale stanou se tvrdými podnikateli s kamennými obchody, nebo dobrými zaměstnanci. Pro obě aktivity mají Vietnamci velmi silnou motivaci, totiž „utrhnout se“ od historické bídy ve vlasti, získat prostředky na výchovu a vzdělání svých dětí a nabídnout jim tak lepší podmínky pro život zde, nebo i ve Vietnamu. Mají také velmi důležité předpoklady pro možný úspěch. Vietnamci jsou velmi houževnatí a jsou z vlasti zvyklí velmi tvrdě pracovat, pokud práci mají. To však ve Vietnamu obvyklé není a práce není jen určitou jistotou pro

„doslova“ přežít, neboť ve Vietnamu prakticky neexistuje sociální síť, ale mít práci je i otázkou společenské prestiže.

b) Tržní situace a její vývoj

Podle údajů Českého statistického úřadu k 31. 12. 2007 je počet cizinců s živnostenským oprávněním na území České republiky 68 785, z toho je 24 437 Vietnamců. Jde o největší počet cizinců s živnostenským oprávněním v ČR podle státního občanství (35,53%).



Zdroj: ČSÚ

Graf č. 2: Podíl státního občanství cizinců s živnostenským oprávněním

Vietnamskou komunitu v ČR považujeme za klíčový trh. Jejich obchodní činnost můžeme charakterizovat zejména jako stánkový prodej s dodejem zboží především z velkoobchodů taktéž vietnamských (např. Brno - Olomoucká, Praha – tržnice Kunratice aj.). Jedná se o „největší“ stánkový prodej v zemích EU. Přes velkou snahu orgánů státní správy se hojně objevují nekalé praktiky hraničící s trestněprávní normou. Především poškozování práv k ochranné známce. Problém tkví zřejmě v nedostatečné osvětě. Pro většinu vietnamských trhovců je pojem „ochrana práv ke značce“ naprosto nejasná a nechápou podstatu problému, protože na trzích ve většině zemí jihovýchodní Asie o podobných zásadách nikdo ani neví.

c) Konkurence:

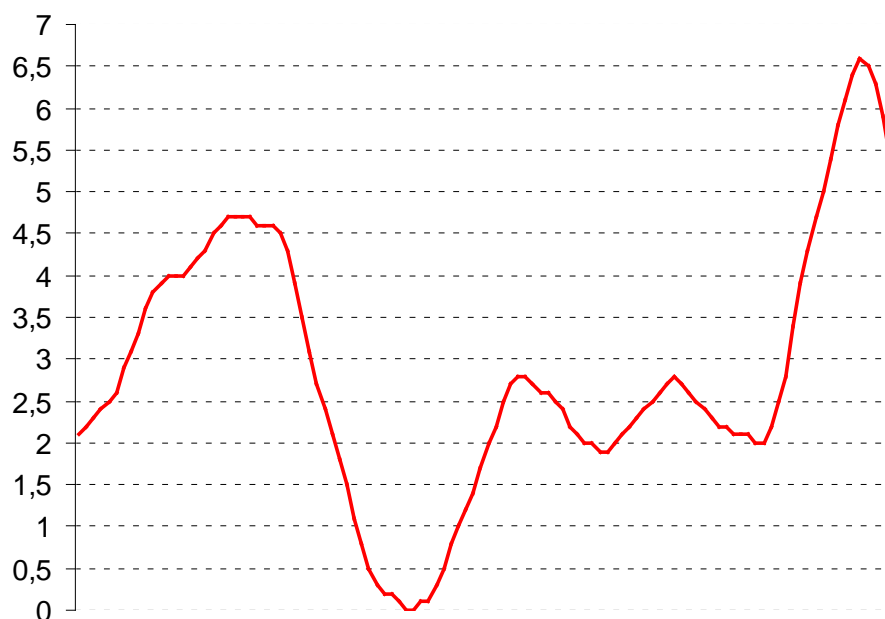
Společnost dělí konkurenci podle jednotlivých činností:

- Organizační a ekonomické poradenství: existuje nemálo osob, které provozují tyto služby pro cizince v ČR.
Jejich charakteristika je: nemají vypracovanou strukturu podniku, nemají dlouhodobé strategické cíle. Mnozí z nich nemají kvalifikaci, zejména proto, že podle současné právní úpravy není organizační a ekonomické poradenství vázaná živnost. Jejich výbavou jsou jen zkušenosti získané z praxe. Dávají přednost jenom zisku a nikoliv kvalitě produktu. Bohužel někteří používají nemravné praktiky, nerespektují ani zákony. Mnohdy své „klienty“ uvádí v omyl. Příkladem jsou problémy v oblasti vízové politiky, kdy se do Česka dostaly tisíce cizinců, kteří, jak nyní vyplývá, prokázali prostředky na pobyt, které zjevně neměli.
- Právní poradenství: právních kanceláří v ČR je mnoho. Ale těch kanceláří, které se zaměřují hlavně na cizince, není moc. A proto prostor v této oblasti je ještě nemalý. Velkou devizou naší kanceláře je naše jazykové vybavení.
- Daňové poradenství: podle údaje Českého statistického úřadu do 31. 12. 2007, počet cizinců s živnostenským oprávněním na území České republiky je 68 785, z toho je 24 427 Vietnamců. Dále podle zdroje Finančních novin (29. 6. 2008), je v ČR přes 4000 daňových poradců. Prozatím není žádný daňový poradce, který je schopen komunikovat ve vietnamském jazyku.
- Překlady a tlumočení: podle informace ministerstva spravedlnosti, v Jihomoravském kraji je sedmnáct soudních tlumočnicků vietnamského jazyka. Počet konkurentů je stabilní, konkurenční schopnosti jsou především kvalitou práce a schopnost poskytování práce flexibilně. Otázka kvality u mnoha vietnamských tlumočnicků je ovšem velmi problematická.

3.2.2. Makroekonomická a legislativní politika vlády

3.2.2.1. Makroekonomika

a) Míra inflace



Zdroj: ČSÚ

Graf č. 3: Míra inflace podle roku

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
2,1	4	4,6	1,5	0,3	2,8	2	2,4	3,4	5,9
2,2	4	4,6	1,1	0,5	2,7	2,1	2,3	3,9	5,4
2,3	4	4,6	0,8	0,8	2,6	2,2	2,2	4,3	
2,4	4,1	4,5	0,5	1	2,6	2,3	2,2	4,7	
2,5	4,2	4,3	0,3	1,2	2,5	2,4	2,1	5	
2,6	4,3	3,9	0,2	1,4	2,4	2,5	2,1	5,4	
2,9	4,5	3,5	0,2	1,7	2,2	2,6	2,1	5,8	
3,1	4,6	3,1	0,1	2	2,1	2,7	2	6,1	
3,3	4,7	2,7	0	2,2	2	2,8	2	6,4	
3,6	4,7	2,4	0	2,5	2	2,7	2,2	6,6	
3,8	4,7	2,1	0,1	2,7	1,9	2,6	2,5	6,5	
3,9	4,7	1,8	0,1	2,8	1,9	2,5	2,8	6,3	

Míra inflace vyjádřená přírůstkem průměrného ročního indexu spotřebitelských cen vyjadřuje procentní změnu průměrné cenové hladiny za 12 posledních měsíců proti průměru 12-ti předchozích měsíců.

Informace o dosažené míře inflace jsou využívány např. pro účely valorizace mezd, důchodů a sociálních příjmů. V neposlední řadě jsou tyto informace využívány také v souvislosti s nájemními či jinými smlouvami, v nichž je zakotvena revize původně dohodnutého finančního plnění v závislosti na vývoji inflace.⁽³⁷⁾

⁽³⁷⁾ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD | ČSÚ. *Míra inflace*. [online] [cit: 8. 10. 2008]. Dostupný: http://notes2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mira_inflace

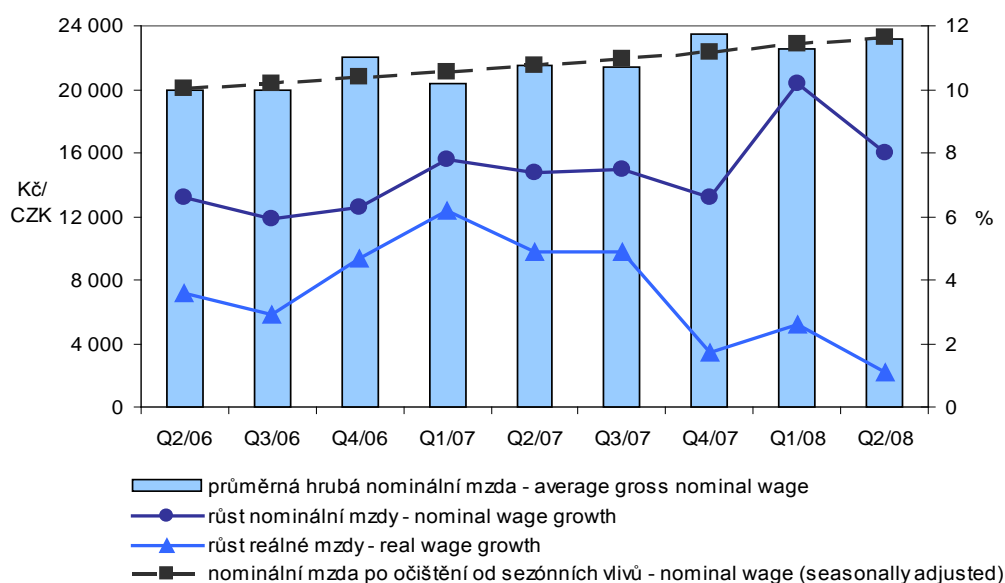
Míra inflace dosáhla na největší hodnoty v listopadu 2008 (6,6%). Předpokládám, že v roce 2009 nastane její pokles.

b) Průměrná mzda

V 2. čtvrtletí 2008 průměrná hrubá měsíční nominální mzda je 23 182 Kč. Průměrná mzda vzrostla nominálně o 8,0%, reálně o 1,1%.

Podle Statistického úřadu, průměrná hrubá měsíční nominální mzda (dále jen „průměrná mzda“) u fyzických osob vzrostla ve 2. čtvrtletí roku 2008 oproti předchozímu čtvrtletí po očištění od sezónních vlivů o 1,8 %.

Průměrná mzda činila 23 182 Kč, což je o 1 718 Kč (8,0 %) *více* než ve stejném období roku 2007. Vysoký byl i růst spotřebitelských cen - za 2. čtvrtletí 2008 se v porovnání se stejným obdobím předchozího roku zvýšily o 6,8 %, reálná mzda proto vzrostla jen o 1,1 %.



Zdroj: ČSÚ

Graf č. 4: Průměrná měsíční mzda (čtvrtletí - absolutně, meziroční změny)

c) Úroková sazba

	ČNB			ECB
	od 8. 8. 2008	od 7. 11. 2008	od 18. 12. 2008	od 10. 12. 2008
Repo 2 týdny	3,50	3,75	3,50	4,25
Diskontní sazba	2,50	2,75	2,50	3,25
Lombardní sazba	4,50	4,75	4,50	5,25

zdroj: ČNB

Tabulka č. 2: Základní úrokové sazby

Repo sazba je úroková sazba, za kterou odkupuje centrální banka od komerčních bank jimi eskontované směnky (reeskont).

Diskontní sazba je úroková míra, za kterou mohou komerční banky získat od centrální banky úvěr.

Lombardní sazba je úroková sazba, za kterou centrální banka poskytuje komerčním bankám lombardní úvěr.

d) Hrubý domácí produkt

Výkonnost české ekonomiky, vyjádřená vývojem hrubého domácího produktu (HDP) očištěného o sezónnost a nestejný počet pracovních dní, vzrostla ve 4. čtvrtletí meziročně reálně o 0,7 %. Předběžný odhad HDP ze 13. února byl snížen o 0,3 procentního bodu (p.b.) zejména v důsledku informací o vývoji přidané hodnoty v bankovním a vládním sektoru, které v době předběžného odhadu nebyly k dispozici. Ve srovnání se 3. čtvrtletím HDP klesl o 0,9 % (mezičtvrtletní pokles HDP byl naposledy zaznamenán ve 3. čtvrtletí roku 1998).

Celková zaměstnanost v pojetí národních účtů se po odstranění sezónních vlivů ve 4. čtvrtletí mezičtvrtletně snížila o 6 tis. osob (- 0,1 %), meziročně naopak o 16 tis. osob (+ 0,3 %) vzrostla.

V úhrnu za rok 2008 se HDP meziročně zvýšil o 3,1 %, tedy o 0,4 p.b. méně, než předpokládal předběžný odhad. Podle odhadu pracovalo loni v české ekonomice v průměru 5 268 tis. osob, což bylo o 61 tisíc, resp. 1,2 % více než v roce 2007. ⁽³⁸⁾

Hrubý domácí produkt	1. čtvrtletí	2. čtvrtletí	3. čtvrtletí	4. čtvrtletí	Rok 2008
K předchozímu čtvrtletí (očistěno o sezónnost a pracovní dny)	+ 0,6	+ 0,7	+ 0,3	- 0,9	x
Ke stejnému období roku 2007 (očistěno o sezónnost a pracovní dny)	+ 4,9	+ 4,0	+ 2,9	+ 0,7	+ 3,1
Ke stejnému období roku 2007 (sezónně neupravené údaje)	+ 4,4	+ 4,4	+ 4,0	+ 0,2	+ 3,2

Zdroj: ČSÚ

Tabulka č. 3: Vývoj HDP ve stálých cenách v roce 2008 (v %)

e) Vývoj zahraničního obchodu

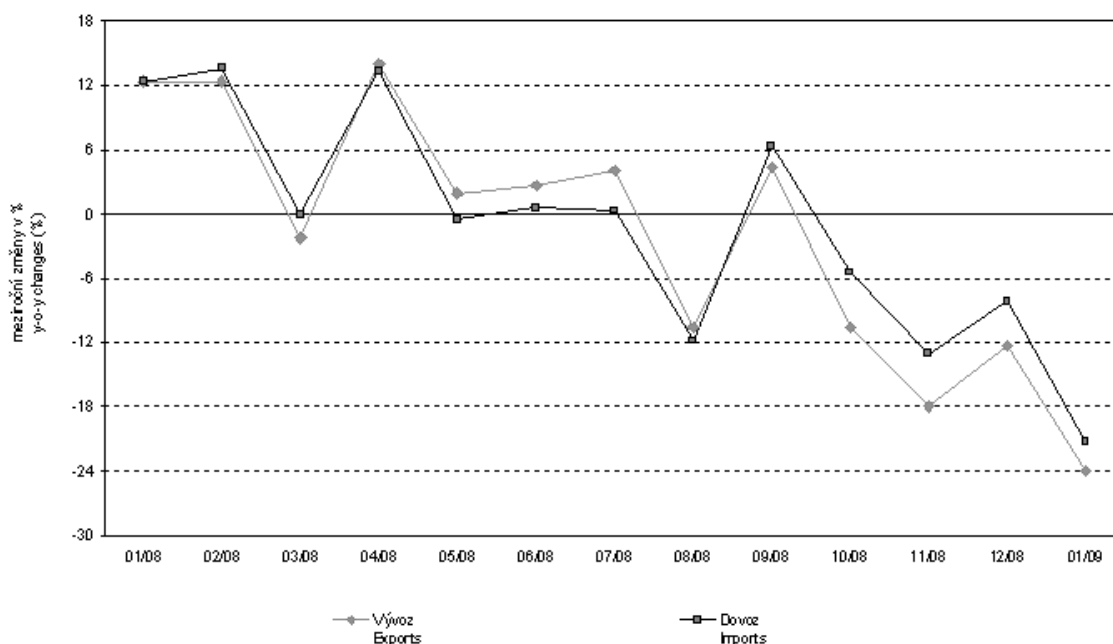
Podle Statistického úřadu v lednu 2009, meziročně v běžných cenách klesl vývoz o 24,0 % a dovoz o 21,3 %, což představuje největší meziroční propad zahraničního obchodu od vzniku České republiky.

Vývoz i dovoz klesají již čtvrtý po sobě jdoucí měsíc, obrat zahraničního obchodu byl nejnižší od února 2006. Vlivem oslabení koruny vůči oběma hlavním měnám došlo k poklesu zahraničního obchodu v přepočtu na eura (vývoz o 27,2 % a dovoz o 24,6 %) a zejména na dolary (vývoz o 34,5 % a dovoz o 32,2 %).

Obchodní bilance skončila přebytkem 3,5 mld. Kč, což je ve srovnání se stejným měsícem roku 2008 o 8,3 mld. Kč horší výsledek. ⁽³⁹⁾

⁽³⁸⁾ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD | ČSÚ. *Hrubý domácí produkt*. [online] [cit: 8. 12. 2008]. Dostupný: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/chdp091008.doc>

⁽³⁹⁾ ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD | ČSÚ. *Vývoj zahraničního obchodu v 1. až 3. čtvrtletí 2008*. [online] [cit: 8. 12. 2008]. Dostupný: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo110508analiza08.doc>



Zdroj: ČSÚ

Graf č. 5: Meziroční změny vývozu a dovozu za leden 2008 až leden 2009

3.2.2.2. Legislativa

Pro tuto část jsem si vybral novelu živnostenského zákona. Zmíněná novela vstoupila v platnost dnem 1. 8. 2008 (zákon č.130/2008 Sb.) a zřejmě skutečně usnadní zejména novým podnikatelům vstup do podnikání.

Zejména v případě výběru volné živnosti se více než sto dvacet živností dříve pojmenovaných shrnulo pod jeden název Výroba, obchod a služby. Pod tento nový název spadá 80 oborů činností, které jsou taxativně uvedeny v příloze živnostenského zákona, příloha č. 4. Jedná se o živnosti, které nejsou živnostmi vázanými, řemeslnými a koncesovanými.

U živností právě uvedených je třeba prokázat patřičnou kvalifikaci, odborné vědomosti, event. dovednosti (Například profese elektrikáře, nebo řidiče autobusu). U tzv. živností volných bylo před novelou pravidlem, že živnost volná je vše, co není v živnostenském zákonu uvedeno. Byly živnosti volné, které byly jasně definovány, například „Koupě zboží za účelem dalšího prodeje a prodej“. Byly však volné živnosti, u kterých ustálené pojmenování nebylo a proto podnikatel spolu se živnostenským úřadem pracně „pasovali“ činnost podnikatele pod nějaký název.

Zásadní ulehčení podnikatelům přinesla změna pravidla o místní příslušnosti živnostenských úřadů. Totiž nyní může podnikatel ohlásit živnost kterémukoliv živnostenskému úřadu v České republice. Nejen ohlášení nové živnosti, ale i jakoukoliv změnu. Například u právnických osob byl místně příslušný živnostenský úřad podle místa podnikání, například v Praze. Pokud jsem bydlel v Brně, musel jsem cestovat do Prahy v případě potřeby a to i několikrát, pokud se úředníkům něco "nezdálo". Tato změna je velmi výhodná, pro podnikatele úsporná z hlediska času i nákladů.

Nově si živnostenský úřad zajistí rejstřík trestů a také výpis z evidence katastru nemovitostí. I tato změna je významná, odpadá pochůzka na Rejstřík trestů ČR, který byl mimo jiné donedávna také jen v Praze, pokud jej občan potřeboval rychle. Nebo na místně příslušném státním zastupitelství, či na místně příslušné matrice podle bydliště žadatele. Takto podaná žádost byla vyřízena do deseti dnů, v lepším případě do týdne. Výpis z evidence nemovitostí bylo také možné žádat jen podle místa katastrálního území u příslušného katastrálního úřadu.

Nově nemusí podnikatel dokládat tzv. bezdlužnost od finančního úřadu, od správy sociálního zabezpečení. Snad tato povinnost zachována měla být. Na obchodním rejstříku leží stovky firem (právnických osob), zejména zahraničních subjektů, kterých se podnikatelé zbavili právě pro daňové nedoplatky, nebo pro dluhy na zdravotním pojištění, či sociálním pojištění zaměstnanců. Poslali firmu do likvidace (byť bez náležitostí, např. souhlas správce daně). Taková firma je označena za firmu v likvidaci a dluh je fakticky nevymahatelný. Jednodušší způsob je podat návrh na zrušení firmy, například pro nedoručnost úředních písemností. Návrh podá majitel nemovitosti. Tento druhý způsob je naprosto spolehlivý a je rychlejší než likvidace. V současné době na obchodním rejstříku v Brně dělají rok 2006. Mezi zahraničními podnikateli jsou tyto praktiky obecně známé. Pokud se podnikatel takto zbaví svých finančních závazků, založí si novou společnost, je předpoklad, že opět bude podnikat, aniž by plnil své závazky.

V případě požadavku odbornosti u vázaných živností se nově nevyžaduje praxe. Toto opatření v minulosti uplatňované mělo zajistit u začínajících podnikatelů např. v pohostinství jakýsi odborný dozor. Odpovědní zástupci byli však formální a často ani provozovnu neviděli. Byl tedy z novely ŽZ vyloučen jen formální požadavek.

Novela živnostenského zákona řeší také otázku poplatků. Například ohlásí-li občan více než jednu živnost, uhradí pouze Kč 1000,-, stejně jako za jedno ohlášení. Tato změna je celkem nepodstatná. Správní poplatky za úkony nejsou vysoké a živnostník neohlašuje živnost často ani neprovádí často zpoplatněné změny.

Celkem se domnívám, že novela živnostenského zákona je přínosná pro podnikatele. Rozhodně řeší administrativní zátěž podnikatelů.

3.3. Stanovení poslání a cílů podniku

3.3.1. Poslání

Naše poslání bude služba a její kvalita, dále bude rychlá reakce na požadavky zákazníků a sympatie (komunikační schopnost).

Činností našeho podniku bude poskytování služeb. Její kvalitu budeme měřit podle spokojenosti zákazníků. Eventuelně nárůstu klientely.

Na požadavky zákazníků by měli zaměstnanci reagovat rychle a správně. Dle charakteristiky některých našich služeb, hraje čas velmi důležitou roli. Kromě profesionality, pracovníci by měli umět komunikovat s zákazníky. Tato schopnost nám rozhodně pomáhá udržet obchodní vztahy.

3.3.2. Cíle

Pro stanovení cílů je rozdělím na dvě části, tj. krátkodobé cíle a dlouhodobé cíle. Cíle krátkodobé vyjadřují náš záměr v krátkém časovém období. V prvním roce společnost by měla postupně zvyšovat počet zákazníků a udržovat tyto obchodní vztahy. V dalším roce by měla zvyšovat svoje výnosy, a také optimalizovat průběžné náklady.

Cíle dlouhodobé obsahují naši základní strategii. Úkoly společnosti od začátku bude vybudovat dobré jméno společnosti, expandovat zejména do vietnamské komunity v ČR (jde o náš potenciální trh) a získat co nejvíce podílu na trhu. Dalším cílem bude vysoká kvalifikace a profesionální chování pracovníků. Díky tomu bychom mohli poskytovat kvalitní služby.

IV/ NÁVRH PODNIKATELSKÉHO PLÁNU

4.1. Úvod

Cílem mého podnikatelského záměru je představit svoji vizi budoucího podniku, který bude provozovat v oblasti poradenství. Dále ukázat potenciální konkurenční schopnosti podniku.

V rámci záměru analyzuji vnější faktory, tj. současnou situaci okolí podniku, zejména situaci na trhu a eventuelní vnitřní situaci v budoucím založeném podniku (silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby).

4.2. Exekutivní souhrn

Navrhuji pro podnik právní formu, společnost s ručením omezeným (má několik výhod, například: společníci ručí společně a nerozdílně za závazky společnosti do výše souhrnu nesplacených částí vkladů všech společníků podle stavu zápisu v obchodním rejstříku). Společnost bude založena třemi společníky, zároveň budou jednatelé.

Způsob zastupování: za společnost jednají a podepisují jednatelé, každý sám.

Název společnosti: Le consulting, s.r.o.

Předmět podnikání:

- organizační a ekonomické **poradenství**
- právní poradenství
- daňové poradenství
- překlady a tlumočení

Předpokládaný základní kapitál: 500.000,- Kč

4.3. Popis podniku

V této části popisují produkty, které podnik bude poskytovat, dále popisují strategii podniku.

4.3.1. Produkty

Le consulting, s.r.o. bude společností, jejíž činnost bude poskytování služeb. Čtyři hlavní předměty jsou organizační a ekonomické, právní a daňové poradenství a překlady a tlumočení. Klienty společnosti jsou převážně cizinci, orgány státní správy, a také české podniky, které mají zájem o investování do zahraničí. Rozdíl v podnikání např. ve Vietnamu je z hlediska tradice, jazyku, a legislativy veliký.

- Organizační a ekonomické poradenství: zřízení a organizace podniku, podle platné legislativy není snadné pro podnikatele, kteří začínají provozovat své činnosti. Zvláště pak, mají-li v úmyslu investovat v zahraničí. V případě naší společnosti jde o obchodní vztahy zejména mezi Vietnamem a Českem.
- Právní poradenství: právní poradenství je nezbytné nejen pro podniky se zahraniční účastí, ale i pro zahraniční fyzické osoby, které se setkávají s roztdivnými právními problémy zde, v České republice. Stejně tak, jako se naši podnikatelé snaží řešit své podnikatelské povinnosti v zahraničí.
- Daňové poradenství: tuto činnost společnost poskytuje hlavně pro vietnamské podnikatele v Česku. Cílem je poskytovat kvalitní služby, aby zákazníci mohli mít správně vyřešené daňové povinnosti, a optimalizovat jejich daňové záležitosti.
- Překlady a tlumočení: společnost poskytuje tyto služby pro orgány státní správy a právnické osoby.

4.3.2. Strategie

a) Strategické cíle:

Dlouhodobé cíle:

- vybudovat jméno společnosti,
- expandovat zejména do vietnamské komunity zde, v ČR,
- získat co nejvíce podílu na trhu,
- vysoká kvalifikace zaměstnanců (případně jednatelů),
- poskytovat kvalitní služby,
- profesionální chování.

Krátkodobé cíle:

- postupně zvyšovat počet zákazníků,
- dosáhnout navýšení výnosu minimálně o 15% ročně a optimalizovat průběžně náklady.

b) Konkurenční výhody:

- dobrá jazyková vybavenost společníků,
- důsledně dbá na zákonnost svého podnikání a na etické jednání,
- dlouhodobým cílům dáváme přednost,
- podnik bude investovat do vzdělávání pracovníků.

4.4. Externí prostředí – trh

V této části uvádím vnější prostředí podniku, zejména se soustředím na trh a konkurenci, které mají velký vyznám pro rozhodování o strategii podniku.

4.4.1. Externí prostředí

Podle Statistického úřadu ČR, k 31. 12. 2008 bylo v České republice evidováno 438.301 cizinců. Nejvíce je ukrajinských občanů (131.965 osob – 30%), jejich zaměstnanost převažuje již tradičně ve stavebnictvích a komunálních službách, ženy se uplatňují jako šičky, švadleny, uklízečky a v zemědělství. Na druhém místě jsou Slováci (76.034 osob – 17%). Dále je 60 258 Vietnamců (14 %). Vietnamská komunita dlouhodobě je největší asijskou komunitou v ČR. Většina Vietnamců provozuje maloobchod nebo pracuje jako zaměstnanci.

4.4.2. Trh

Podle údajů Českého statistického úřadu k 31. 12. 2007 je počet cizinců s živnostenským oprávněním na území České republiky 68 785, z toho je 24 437 Vietnamců. Jde o největší počet cizinců s živnostenským oprávněním v ČR podle státního občanství (35,51%). Vietnamskou komunitu v ČR považujeme za klíčový trh. Jejich obchodní činnost můžeme charakterizovat zejména jako stánkový prodej s dodání zboží především z velkoobchodů taktéž vietnamských (např. Brno - Olomoucká, Praha – tržnice Kunratice aj.). Jedná se o „největší“ stánkový prodej v zemích EU. Přes velkou

snahu orgánů státní správy se hojně objevují nekalé praktiky hraničící s trestněprávní normou. Především poškozování práv k ochranné známce. Problém tkví zřejmě v nedostatečné osvětě. Pro většinu vietnamských trhovců je pojem „ochrana práv ke značce“ naprosto nejasná a nechápou podstatu problému, protože na trzích ve většině zemí jihovýchodní Asie o podobných zásadách nikdo ani neví.

4.4.3. Konkurence

Společnost dělí konkurenci podle jednotlivých činností:

- Organizační a ekonomické poradenství: existuje nemálo osob, které provozují tyto služby pro cizince v ČR.
Jejich charakteristika je: nemají vypracovanou strukturu podniku, nemají dlouhodobé strategické cíle. Mnozí z nich nemají kvalifikaci, zejména proto, že podle současné právní úpravy není organizační a ekonomické poradenství vázaná živnost. Jejich výbavou jsou jen zkušenosti získané z praxe. Dávají přednost jenom zisku a nikoliv kvalitě produktu. Bohužel někteří používají nemravné praktiky, nerespektují ani zákony. Mnohdy své „klienty“ uvádí v omyl. Příkladem jsou problémy v oblasti vízové politiky, kdy se do Česka dostaly tisíce cizinců, kteří, jak nyní vyplývá, prokázali prostředky na pobyt, které zjevně neměli.
- Právní poradenství: právních kanceláří v ČR je mnoho. Ale těch kanceláří, které se zaměřují hlavně na cizince, není moc. A proto prostor v této oblasti je ještě nemalý. Velkou devizou naší kanceláře je naše jazykové vybavení.
- Daňové poradenství: podle údaje Českého statistického úřadu do 31. 12. 2007, počet cizinců s živnostenským oprávněním na území České republiky je 68 785, z toho je 24 427 Vietnamců. Dále podle zdroje Finančních novin (29. 6. 2008), je v ČR přes 4000 daňových poradců. Prozatím není žádný daňový poradce, který je schopen komunikovat ve vietnamském jazyku.
- Překlady a tlumočení: podle informace ministerstva spravedlnosti, v Jihomoravském kraji je sedmnáct soudních tlumočnicků vietnamského jazyka. Počet konkurentů je stabilní, konkurenční schopnosti jsou především kvalita práce a schopnost poskytování práce flexibilně. Otázka kvality u mnoha vietnamských tlumočnicků je ovšem velmi problematická.

4.5. Marketingový plán

V marketingovém plánu zpracuji SWOT analýzu a marketingový mix, ve kterém navrhuji způsob poskytování produktů, způsob komunikace se zákazníky a stanovuji cenovou politiku.

4.5.1. SWOT analýza

SWOT je zkratka z anglických termínů:

Strengths (Silné stránky)

Weaknesses (Slabé stránky)

Opportunities (Příležitosti)

Threats (Hrozby)

V rámci SWOT analýzy se snažím identifikovat významné faktory z pohledu silných a slabých stránek, dále z pohledu příležitostí a hrozeb budoucího podniku pomocí výsledků z analytické části a konzultace s budoucími společníky podniku.

Silné a slabé stránky jsou interní faktory, nad kterými podnik má určitou kontrolu. Naopak hrozby a příležitosti jsou externí vlivy, které sám o sobě podnik nemůže ovlivňovat.

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none">• velká výhoda z hlediska jazykového vybavení,• znalosti zvyklostí v chování Vietnamců a jejich obchodních dovedností,• flexibilní poskytování služby,• vysoká efektivita práce,• profesionální chování.	<ul style="list-style-type: none">• jednatelé se nemůžou věnovat maximálně podnikání (dosud ještě studují),• nedostatek marketingu,• zatím není možné rozšířit společnost.

Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> • na trhu je málo firem, které se zaměřují na vietnamskou komunitu, • počet Vietnamců v ČR se zvyšuje, • ekonomická spolupráce mezi Vietnamem a Českem velmi rychle roste. 	<ul style="list-style-type: none"> • v současné době orgány státu správy deklarují omezení firem, zabývajících se vízovou problematikou, otázka je, zdali miněná opatření nebudou mít skrytý politický podtext

Zdroj: Autor

Tabulka č. 4: SWOT analýza

4.5.2. Marketingový mix

a) Produkt:

Služba je složitý produkt, který můžeme definovat jako „soubor hmotných a nehmotných prvků, obsahujících funkční, sociální a psychologické užítky nebo výhody. Produktem může být myšlenka, služba nebo zboží, nebo kombinace všech tří výstupů“.

⁽⁴⁰⁾

Pride a Ferrell

Lze říci, že naše služby mají následující charakteristiku:

- **bohatost nabízených činností:** realizace a kvalita služeb závisí na konkrétních požadavcích klientů a na jejich momentálních potřebách,
- **neskladovatelnost:** služby nemůžou být skladovány, nelze výkon služby odkládat (např. správní řízení o zákazu pobytu).

Naše principy při poskytování služeb:

- Společnost Le consulting, s.r.o. bude poskytovat služby, kterými plní **přání zákazníků**, zároveň **respektuje zákony a etické normy**. Nikoliv jen přání zákazníků.
- Budeme poskytovat služby **standardně** (např. určíme termín plnění úkolu). Ale také budeme plnit **nadstandardní** požadavky, a za to vyžadujeme příplatek (např. příplatek za spěšnost, služby mimo pracovní den, tlumočení o víkendech, právní zastoupení o víkendech aj.).

⁽⁴⁰⁾ VAŠTÍKOVÁ M.. *Marketing služeb: efektivně a moderně*. 2008. 232 s. ISBN 9788024727219 8024727218.

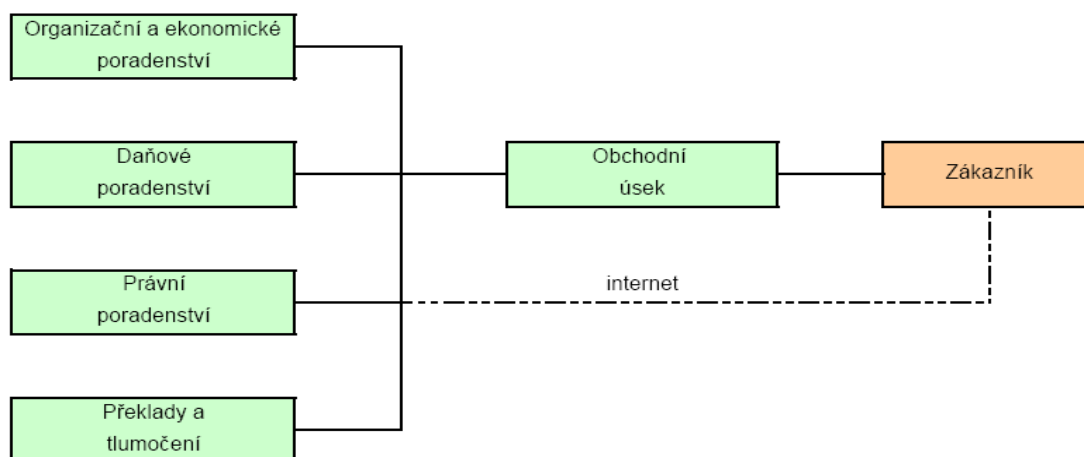
- **Význam sezónnosti poptávky** je velký v oblasti daňového poradenství (mezi stálými zákazníky jsou také zákazníci, kteří potřebují například jenom vyplnit daňové přiznání). U ostatních předmětů poradenství, dá se říci, že sezónní význam není.
- **Vztah mezi podnikem a zákazníky** bude velmi osobní. Snažíme se zachovávat absolutní mlčelivost. A za to jsme zodpovědní. Zejména zahraniční klientela je na tuto okolnost velmi citlivá.

Vnímáme, že největší požadavek ze strany zákazníků je **kvalita služby**. Z tohoto důvodu se při poskytování služeb budeme snažit plnit tyto faktory:

- spolehlivost: realizovat a poskytovat služby spolehlivě, správně,
- vnímavost: reagovat rychle, iniciativně a tvořivě na přání a potřeby zákazníků,
- kompetentnost: uplatnění požadovaných schopností, znalostí a dovedností,
- bezchybné poskytnutí služby,
- zdvořilost: pozornost, uctivost a srdečnost v přístupu k zákazníkům,
- důvěryhodnost: loajalita vůči zákazníkům, mlčenlivost,
- bezpečnost, jistota: poskytovat služby, které nesmí představovat pro zákazníka nejistotu, riziko, či nebezpečí, případě musí být o možném riziku předem pravdivě informován,
- hmatatelnost, materiálnost: úroveň fyzického vybavení, technického zařízení pro poskytnutí služby,
- přístupnost: snadná přístupnost na vhodném místě, ve vhodném čase s krátkou čekací dobou,
- komunikativnost: přesně a srozumitelně popsat službu, pohotově a rychle ji poskytnout,
- pochopení zákazníka: poznat zákazníka a jeho problémy, poskytnout mu individuální pozornost.⁽⁴¹⁾

⁽⁴¹⁾ FORET M., *Marketing pro začátečníky*. 2008. 152 s. ISBN 80-251-1942-4.

b) Distribuce služeb:



Zdroj: Autor

Graf č. 6: Distribuční síť vnitřní společnosti

Umístění: pro začátek podnik umístí své kanceláře v části města Brno – Slatina, kde žije velký počet cizinců, zejména Vietnamci.

Flexibilita služeb: místo a čas doručení služeb jsou velmi flexibilní. Podnik je schopen jít k zákazníkům anebo poskytuje služby ve své kanceláři.

To záleží na přání zákazníka a charakteru poskytované služby (například při tlumočení, tlumočnick musí jít k zákazníkovi, naopak u překlady, práci děláme ve své kanceláři nebo i doma).

c) Cena:

Daňové poradenství:

Paušální odměna za poradenství	3.000 Kč / měsíc
Konzultace	od 500 Kč / hodina
Zpracování mezd	200 Kč / osoba
Zpracování daňových přiznání	
Daň z příjmů fyzických osob	od 2.500 Kč

Daň z příjmů právnických osob	od 3.500 Kč
Daň z nemovitosti	od 500 Kč
Silniční daň	od 500 Kč
Daň z převodu nemovitostí	od 1.000 Kč
Daň dědická a darovací	od 500 Kč

Zdroj: Autor

Tabulka č. 5: Ceník za služby daňového poradenství

Právní poradenství:

Ceny právních služeb budou účtovány v souladu s Vyhláškou Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb. (viz příloha), o odměnách advokátů a nákladech advokátů za poskytování právních služeb, za zastupování klienta před soudy bude cena účtována dle vyhlášky Ministerstva spravedlnosti č. 484/2000 Sb. (viz příloha), kterou se stanoví paušální sazby výše odměny advokáta při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení.

Budeme účtovat cenu za poskytování právních služeb, činí 1.500,- Kč / hodina.

Překlady a tlumočení:

Podobně jako u právních služeb, ceny překladů a tlumočení budou účtovány v souladu s Vyhláškou Ministerstva spravedlnosti č. 432/2002 Sb., kterou se mění vyhláška č. 37/1967 Sb. (viz příloha), k provedení zákona o znalcích a tlumočnících, ve znění pozdějších předpisů.

Organizační a ekonomické poradenství:

Popis úkonu	Kolky + Poplatek	Úkon
Ohlášení živnosti	1.000,- Kč	1.500,- Kč
Trestní rejstřík ČR	50,- Kč	200,- Kč
Změna v živnostenském listu	100 – 500,- Kč	1.500,- Kč

Podání návrhu na OR- prvozápis	5.000,- Kč	1.500,- Kč
Podání návrhu na OR- změna	1.000,- Kč	1.500,- Kč
Trestní rejstřík ze země původu - ověření	35,- Kč / stránka	200,- Kč
Výpis z OR (jedna strana)	70,- Kč	200,- Kč
Kopie živnostenského listu - ověření	35,- Kč	200,- Kč
Cizinec- podnikatel (F.O.): <ul style="list-style-type: none"> • povolení k pobytu • živnostenský list • obchodní rejstřík • finanční úřad 		35.000,- Kč
Podání žádosti na pobyt	1.000,- Kč	3.500,- Kč
Změna v pobytu (jedna)	300,- Kč	3.500,- Kč
Kancelářský paušál		100,- Kč
Doprava - paušál		1000,- Kč
Registrace: <ul style="list-style-type: none"> • sociální pojištění • zdravotní pojištění • finanční úřad 		800,- Kč 800,- Kč 800,- Kč

Zdroj: Autor

Tabulka č. 6: Ceník za služby organizačního a ekonomického poradenství

d) Komunikace:

Schopnost komunikovat se zákazníky je jedna z nejúčinnějších konkurenčních schopností v oblasti služeb. Tato schopnost podporuje nejen prodej vlastní služby, ale také vytvoří dlouhodobý pozitivní vztah se zákazníky.

Abychom rozvíjeli tuto svoji schopnost, budeme používat tyto zásady:

- identifikovat přání a očekávání zákazníka, používat schopnost prezentace služby a stimulace pozitivní účasti zákazníka,
- využívat očekávání zákazníka jako měřítko kvality a efektivnost výkonu,
- najít způsob podpory, aby zákazník byl vtažen do tzv. ústní reklamy (jde o velmi účinný marketingový způsob)

Reklama: reklama je forma neosobní komunikace. Reklama je pro nás významná k vytváření pozitivní image, zvýšení poptávky, aj.

Zásady pro reklamu: letáky v jazyce klientů.

Podpora prodeje: jde o určitou kombinaci reklamy a cenových opatření. Podpora prodeje zahrnuje aktivity stimulující prostřednictvím dodatečných podnětů⁽⁴²⁾. Naše podpora prodeje se zaměřuje na konkrétní zákazníky (např. sleva pro stálého zákazníka nebo bezplatně provedené nové služby).

Public relation (vztahy s veřejností): vychází z dlouhodobé strategie, jedná se neosobní formu stimulace poptávky po službách pomocí pozitivní informace o společnosti.

Cílem tohoto nástroje je vybudovat kladné postoje veřejnosti k podniku. Jeho efekt vyvolá pozornost a zájem potenciálních zákazníků.

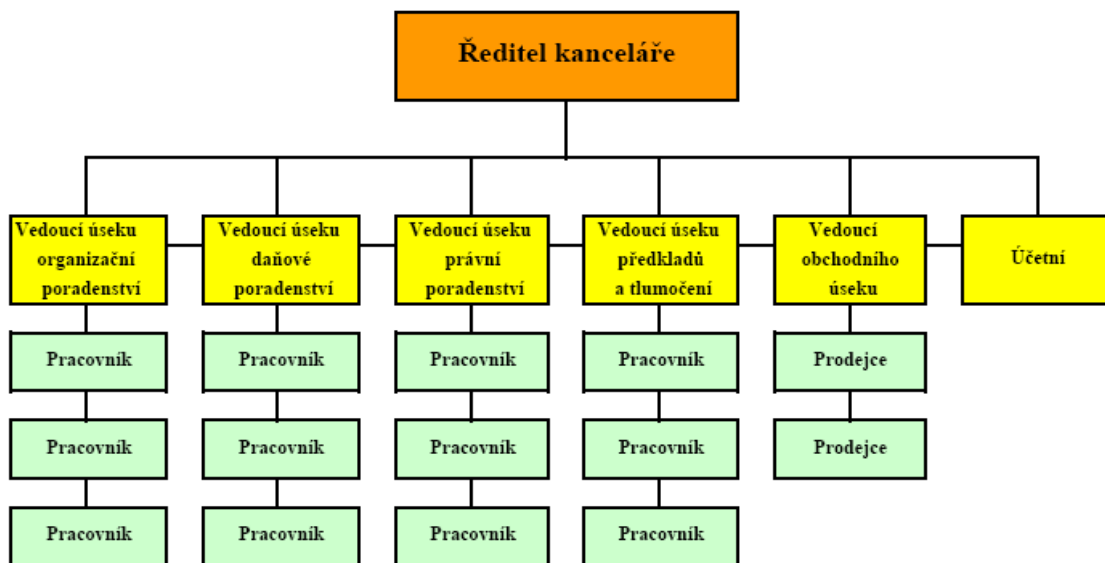
4.6. Operační plán

Od začátku se společnost bude zaměřovat na dlouhodobý plán, který se zabývá velikostí a obratem podniku.

Během pěti let: plánujeme otevřít další kancelář v centru města Brna. Výnosy by se zvýšily na více než 6.000.000 Kč.

Další roky: plánujeme otevřít další kanceláře v hlavním městě Praha.

⁽⁴²⁾ VAŠTÍKOVÁ M.. *Marketing služeb: efektivně a moderně*. 2008. ISBN 9788024727219 8024727218.



Zdroj: Autor

Graf č. 7: Organizační schéma rozvojového podniku

4.7. Personální zdroje

Pro začátek, Le consulting, s.r.o. bude typickým mikropodnikem s formou společnosti s ručením omezeným. Za společnost jednají a podepisují jednatele samostatně. Kromě jednatelů ve společnosti pracuje účetní.

V plánu rozšířeného podniku bude změna systému, způsobu jednání a zastupování. Hlavou jednotlivých kanceláří bude ředitel, který za kancelář jedná z titulu plné moci, která vymezí způsob a míru zastupování společnosti.

Každá kancelář bude mít šest úseků (úsek organizačního a ekonomického poradenství, právního poradenství, daňového poradenství, překladů a tlumočení, obchodní úsek a účetní). Každý úsek řídí vedoucí úseku. Kontrolovat kvalitu práce je úkolem ředitele. Účetní funguje samostatně a je podřízený přímo řediteli. V úseku obchodním jsou obchodníci. Jsou to první lidé, kteří komunikují se zákazníky, identifikují jejich problémy, a rozhodují, ke kterému úseku by měli zákazníka poslat. Patří k tomuto úseku také marketingový tým. Tým by se měl starat o vývoj kanceláře v regionu, kde tato kancelář provozuje svoji činnost. Navrhuje a zpracovává plán realizace úkolů ředitele.

4.8. Finanční plán

Společnost prozatím bude používat 100% samofinancování. K realizaci rozvojového plánu je potřeba účasti cizích zdrojů (kolem 50% až 60%). Cizí zdroje bývají levnější a méně rizikové než vlastní kapitál.

V rámci plánování krátkodobého rozpočtu, vypočítám celkové výdaje za tři první měsíce. Výsledek ukazuje, kolik peněžních prostředků potřebujeme při založení podniku a provozování činnosti podniku.

Dále odhadnu náklady a výnosy za celý první rok provozu.

VÝDAJE PRVNÍCH TŘÍ MĚSÍCŮ	ČÁSTKA
Výdaje za založení společnosti	20 000 Kč
Počítače	60 000 Kč
Nájemné	6 000 Kč
Spotřeba materiálu	9 400 Kč
Internet	1 100 Kč
Telefon	1 500 Kč
Mzdy	80 000 Kč
Pojistné sociální a zdravotní pracovníků	27 200 Kč
Odbytové náklady	1 000 Kč
Spotřeba energie	21 000 Kč
Cestovné	21 000 Kč
Software	60 042 Kč
Pojištění profesní odpovědnosti	3 000 Kč
Vybavení	100 000 Kč
Ostatní výdaje	5 000 Kč
CELKEM	416 242 Kč

KALKULACE NÁKLADŮ PRVNÍHO ROKU		ČÁSTKA
Přímý materiál		134 000 Kč
	Spotřeba materiál	18 800 Kč
	Internet	13 200 Kč
	Telefon	18 000 Kč
	Cestovné	84 000 Kč
Příjmy mzdy		720 000 Kč
Ostatní přímé náklady		244 800 Kč
	Pojistné sociální a zdravotní pracovníků	244 800 Kč
Výrobní (provozní) režie		202 000 Kč
	Odpisy hmotného a nehmotného majetku	65 000 Kč
	Spotřeba energie	108 000 Kč
	Oprava a údržba	5 000 Kč
	Pojištění profesní odpovědnosti	10 000 Kč
	Nájemné	24 000 Kč
VLASTNÍ NÁKLADY VÝROBY		1 310 800 Kč
Správní režie		321 500 Kč
	Účetní aparát	240 000 Kč
	Pojistné sociální a zdravotní pracovníků	81 500 Kč
VLASTNÍ NÁKLADY VÝKONU		1 632 300 Kč
Odbytové náklady		2 000 Kč
ÚPLNÉ VLASTNÍ NÁKLADY VÝKONU		1 634 300 Kč

Zdroj: Autor

Tabulka č. 7: Kalkulace nákladů prvního roku

KALKULACE VÝNOSŮ PRVNÍHO ROKU		ČÁSTKA
Organizační a ekonomické poradenství		1 200 000 Kč
Právní poradenství		500 000 Kč
Daňové poradenství		400 000 Kč
Překlady a tlumočení		500 000 Kč
CELKOVÉ VÝNOSY		2 600 000 Kč

Zdroj: Autor

Tabulka č. 8: Kalkulace nákladů prvního roku

4.9. Hodnocení rizik

4.9.1. Majetková rizika

- Majetkové krádeže: k majetku podniku patří počítače, ve kterých jsou všechny důležité informace našeho podniku a také našich zákazníků. Proto budeme mít určitá opatření, aby se odstranilo toto riziko. Například vybavíme kancelář bezpečnostními kamerami a bezpečnostními zámky.
- Požár: proti tomuto riziku je potřeba mít systém zabezpečení (zejména u elektriky) a maximální pozornost pracovníků.

4.9.2. Zákaznická rizika

- Odpovědnost za škody: toto riziko je velmi nebezpečné. Jeho důsledek může ohrožovat i existenci společnosti. Za porušení povinnosti zachovávat mlčenlivost, pokud nejde o čin přísněji trestný, lze pracovníkovi správce daně, popřípadě třetí osobě, která byla jakkoliv účastna na daňovém řízení, uložit pokutu až do výše 500.000 Kč (Zákon o správě daní a poplatků). Opatření: uzavřeme smlouvu se zaměstnanci, která zavazuje k mlčenlivosti, eventuelně o hmotné odpovědnosti ve smyslu ustanovení Zákoníku práce.
- Nedobytné pohledávky: v tomto případě jsou dvě varianty řešení:
 1. máme na mysli starou zásadu, že nejlevnější a nejrychlejší je dohoda s protistranou. Pokud se taková dohoda nejeví jako reálná, využijeme příslušných právních kroků, navrhneme dlužníkovi pokus o mimosoudní smír a to kvalifikovaným způsobem, tedy doporučeným dopisem s výzvou, aby v reálném termínu uhradil pohledávku. V případě zbytečného pokusu podáme neprodleně návrh k příslušnému soudu na vydání platebního rozkazu. Nepodá-li dlužník v zákonné lhůtě tzv. odpor, nabude platební rozkaz právní moci a je vykonatelný. Obrátím se proto na exekutora, který ve věci nadále pokračuje s cílem pohledávku vymoci, eventuelně i s příslušenstvím.
 2. Prodáme tyto pohledávky třetí osobě.

4.9.3. Personální rizika

- Personálním rizikům, která mohou být pro firmu nejen nepříjemná, ale i ekonomicky zatěžující předcházíme již při výběru pracovníků, eventuálně při náboru. Za personální politiku a její úspěšnost odpovídá pověřený pracovník, ve větších podnicích personalista, který je „pravou rukou“ ředitele.

Personalistika je samostatný obor vyučovaný na odborných středních školách, ale zabývá se touto disciplínou také výuka na právnických fakultách.

- Ztráta klíčových pracovníků: tomuto riziku budeme předcházet vhodnou stimulací, která je jednou ze základních obecních řídicích činností. Za dobrou práci by pracovníci měli dostat prémii, odměnu, možnost zvýšení mzdy, postoupit na vyšší funkci.
- Konkurence dřívějších pracovníků: jako prvořadné opatření, které budeme používat je budování image společnosti a jednatelů, respektive zástupců společnosti. Snažíme se mít osobní vztahy jednatelů s klíčovými zákazníky. Dále do potřebné míry tajíme určité části know-how, obchodní taktiky.
- Nepoctivost zaměstnanců: tomuto problému předcházíme zejména slušným, korektním jednáním, avšak dbáme, aby bylo v obecném povědomí, že nepoctivost a jiný než loajální přístup zaměstnanců nemívá dobrý konec a že s takovými zaměstnanci se urychleně rozloučíme. Zaměstnanci musí být řádně a předem poučen, že taková situace končí tzv. okamžitým zrušením pracovního poměru a tato skutečnost je vyznačena v zápočtovém listu.

ZÁVĚR

Vypracoval jsem tento návrh podnikatelského záměru nejprve pro studijní účely a také s ambicí realizovat tento záměr v budoucnosti.

V první části jsem vám představil současnou problematiku, totiž situaci podnikajících cizinců v ČR z hlediska živnostenského zákona, cíle a náplň poradenství těmto fyzickým a právnickým osobám a cíle mé práce.

Ve druhé části jsem uvedl definici podnikání, právní formy a zmínil jsem se o daňové soustavě v ČR a představil jsem přehled podnikatelského záměru. V analytické části jsem se snažil analyzovat makroprostředí a vnitřní prvky budoucího podniku. Z výsledků analýz a různých konzultací jsem vypracoval podnikatelský záměr.

Jako posluchač Podnikatelské fakulty VUT Brno jsem využíval znalosti získané studiem, abych problematiku vyjádřil nejjednodušším způsobem a našel řešení, které by bylo použitelné ve skutečnosti.

Jako cizinec žijící v České republice jsem se snažil konzultovat roztodivné otázky s ostatními cizinci podnikajícími v ČR. Také jsem využíval svoje vlastní zkušenosti po dobu pobytu zde, abych zjistil a analyzoval problémy, které se nám mohou přihodit během doby pobytu a podnikání v zahraničí, respektive v mém případě po dobu pobytu v ČR.

Doufám, že by si podle mých vypracovaných analýz budoucí firma mohla více rozumět se svými potenciálními zákazníky a lépe vnímat a tedy i zpracovávat jejich potřeby. Takto bude poskytovat kvalitnější produkty.

Dobrý podnikatelský záměr je dobrý start. Ale úspěchy jsou ovlivňovány mnoha i jinými prvky. Snaha a nadšení podnikatele jsou ovšem nezbytné předpoklady, aby dosáhl svého cíle.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

a) Monografické publikace:

- [1] FORET M.. *Marketing pro začátečníky*. 2008. 152 s. ISBN 80-251-1942-4.
- [2] FOTR J., SOUČEK J.. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- [3] HORÁKOVÁ H.. *Strategický marketing*. 2003. 200 s. ISBN 8024704471, 9788024704470.
- [4] KORÁB V., PETERKA J., REŽŇÁKOVÁ M.. *Podnikatelský plán*. 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.
- [5] MLČOCH J.. *Malá ekonomická encyklopedie*. 2002. 204 s. ISBN 80-7201-376-9.
- [6] PETRŽELOVÁ J.. *Encyklopedie ekonomických a právních pojmů*. 2007. 287 s. ISBN 978-80-7201-643-3.
- [7] VAŠTÍKOVÁ M.. *Marketing služeb: efektivně a moderně*. 2008. 232 s. ISBN 9788024727219 8024727218.
- [8] VEBER J., SRPOVÁ J.. *Podnikání malé a střední firmy*. 2005. 304 s. ISBN 8024710692, 9788024710693.
- [9] VEJDOVÁ H., KOPŘIVA J.. *Právo I – Finanční právo*. 2006. 77 s. ISBN 80-214-3266-7.
- [10] WESTWOOD J.. *Jak sestavit marketingový plán*. 1999. 117 s. ISBN 80-7169-542-4.
- [11] WUPPERFELD U.. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. 2003. 159 s. ISBN 80-7261-075-9.

b) Zákony a vládní vyhlášky:

- [12] Zákon č. 235/2004 Sb., *o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů*.
- [13] Zákon č. 337/1992 Sb., *o správě daní a poplatků, ve znění pozdějších předpisů*.
- [14] Zákon č. 455/1991 Sb., *o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů*.
- [15] Zákon č. 513/1991 Sb., *obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů*.
- [16] Zákon č. 586/1992 Sb., *o daních příjmů, ve znění pozdějších předpisů*.
- [17] Vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 432/2002 Sb. ze dne 1. října 2002.
- [18] Vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 484/2000 Sb. ze dne 18. prosince 2000.

c) Poznámky a konspekty z přednášek

[19] DANA MARTINOVIČOVÁ. *Nauka o podnikání*. FP VUT. 2008.

d) Internetové portály

[20] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Měnová statistika*. [online] [cit: 17. 4. 2009]

Dostupný: http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/menova_bankovni_stat/menova_stat_publ/2008/menstat_1208_CS.pdf

[21] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD | ČSÚ. *Hrubý domácí produkt*. [online] [cit: 8. 4. 2009]

Dostupný: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/chdp091008.doc>

[22] Český statistický úřad | ČSÚ. *Cizinci v ČR*. [online] [cit: 14. 4. 2009]

Dostupný: <http://www.czso.cz/csu/cizinci.nsf/kapitola/uvod>

[23] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD | ČSÚ. *Míra inflace*. [online] [cit: 8. 10. 2008]

Dostupný: http://notes2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/mira_inflace

[24] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD | ČSÚ. *Vývoj zahraničního obchodu v 1. až 3. čtvrtletí 2008*. [online] [cit: 7. 3. 2008]

Dostupný: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo110508analiza08.doc>

[25] OFICIÁLNÍ WEB CZECH REPUBLIC. *Právní formy podnikání*. [online] [cit: 29. 9. 2008]

Dostupný: <http://www.czech.cz/cz/ekonomika-podnikani-veda/podnikani/formy-podnikani/pravni-formy-podnikani/>

[26] PORTÁL BUSINESSINFO.CZ. *Daňový systém České republiky* [online] [cit: 7. 10. 2008]

Dostupný: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/dane-ucetnictvi/danovy-system-ceske-republiky/1000465/39277/>

[27] PORTÁL IDEL. *Podnikatelský záměr*. [online] [cit: 13. 10. 2008]

Dostupný: <http://www.ide-vse.cz/podnikatelsky-zamer.html#>

[28] PORTÁL PROMARKETING.CZ. *Marketingový plán*. [online] [cit: 20. 10. 2008]

Dostupný: <http://www.promarketing.cz/storage/mp.exe>

[29] VARIANTY.CZ. *Ukrajinci v České Republice*. [online] [cit: 31. 3. 2009]

Dostupný: <http://www.varianty.cz/cdrom/podkapitoly/b05cizinci/02/06.pdf>

SEZNAM GRAFŮ, OBRÁZKŮ A TABULEK

Graf č. 1: Vývoj počtu Vietnamců v ČR.....	33
Graf č. 2: Podíl státního občanství cizinců s živnostenským oprávněním	34
Graf č. 3: Míra inflace podle roku	36
Graf č. 4: Průměrná měsíční mzda (čtvrtletí - absolutně, meziroční změny)	37
Graf č. 5: Meziroční změny vývozu a dovozu za leden 2008 až leden 2009.....	40
Graf č. 6: Distribuční síť vnitřní společnosti	50
Graf č. 7: Organizační schéma rozvojového podniku.....	54
Obrázek č. 1: Formy živnosti.....	12
Obrázek č. 2: Vývoj počtů cizinců v ČR.....	31
Tabulka č. 1: Výdaje prvních tří měsíců	30
Tabulka č. 2: Základní úrokové sazby	38
Tabulka č. 3: Vývoj HDP ve stálých cenách v roce 2008 (v %).....	39
Tabulka č. 4: SWOT analýza.....	48
Tabulka č. 5: Ceník za služby daňového poradenství.....	51
Tabulka č. 6: Ceník za služby organizačního a ekonomického poradenství	52
Tabulka č. 7: Kalkulace nákladů prvního roku.....	56
Tabulka č. 8: Kalkulace nákladů prvního roku.....	56

PŘÍLOHY

Příloha č. 1: Vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 484/2000 Sb. ze dne 18. prosince 2000.

VYHLÁŠKA Ministerstva spravedlnosti č. 484/2000 Sb.

ze dne 18. prosince 2000,

kterou se stanoví paušální sazby výše odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení a kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů,

ve znění vyhlášky č. 49/2001 Sb., vyhlášky č. 110/2004 Sb., vyhlášky č. 617/2004 Sb. a vyhlášky č. 277/2006 Sb.

Ministerstvo spravedlnosti stanoví podle § 374a písm. c) zákona č. 99/1963 Sb., občanský soudní řád, ve znění zákona č. 263/1992 Sb., zákona č. 24/1993 Sb. a zákona č. 30/2000 Sb.:

ČÁST PRVNÍ

HLAVA I OBECNÁ USTANOVENÍ

§ 1

(1) Při rozhodování o náhradě nákladů řízení (§ 151 občanského soudního řádu) soud určí výši odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem v občanském soudním řízení podle sazeb a za podmínek uvedených v této vyhlášce.

(2) U odměny za zastupování notářem se podle této vyhlášky postupuje, jen zastupoval-li notář účastníka v rozsahu svého oprávnění stanoveného zvláštním právním předpisem.¹⁾

¹⁾ § 3 zákona č. 358/1992 Sb., o notářích a jejich činnosti (notářský řád), ve znění pozdějších předpisů.

§ 2

(1) Sazby odměn se stanoví pro řízení v jednom stupni z peněžité částky nebo z ceny jiného penězi ocenitelného plnění, které jsou předmětem řízení, anebo podle druhu projednávané věci.

(2) V sazbě podle odstavce 1 jsou zahrnuty všechny úkony právní služby provedené advokátem nebo notářem s výjimkou odměny za úkony, která patří k nákladům řízení, o jejichž náhradě soud rozhoduje podle § 147 občanského soudního řádu.

HLAVA II SAZBA ODMĚN

DÍL 1

Sazby odměn v řízení prováděném podle části třetí občanského soudního řádu

§ 3

(1) Není-li stanoveno jinak, ve věcech, v nichž je předmětem řízení zaplacení peněžité částky nebo jiné penězi ocenitelné plnění, činí sazba odměny

1. do 1 000 Kč	4 500 Kč,
2. přes 1 000 do 5 000 Kč	6 000 Kč,
3. přes 5 000 do 10 000 Kč	9 000 Kč,
4. přes 10 000 do 200 000 Kč	9 000 Kč a 17 % z částky přesahující 10 000 Kč,
5. přes 200 000 Kč do 10 000 000 Kč	41 300 Kč a 2% z částky přesahující 200 000 Kč,
6. přes 10 000 000 Kč	237 300 Kč a 0,15% z částky přesahující 10 000 000 Kč.

(2) Jde-li o opětující se plnění, činí předmět řízení podle odstavce 1 součet těchto plnění; u plnění na dobu neurčitou nebo na dobu delší než pět let však činí jen pětinásobek ročního plnění.

(3) Při určení sazby podle odstavce 1 se nepřihlíží k příslušenství pohledávky nebo práva.

(4) Je-li předmětem řízení plnění ze smlouvy, které bylo ve smlouvě vyjádřeno v penězích, považuje se za předmět řízení částka uvedená ve smlouvě; totéž platí, je-li předmětem řízení vrácení plnění z neplatné nebo zrušené smlouvy.

(5) Je-li předmětem řízení směnka nebo šek a nejde-li o zaplacení peněžité částky, považuje se za předmět řízení peněžitá částka uvedená ve směnce nebo šeku; totéž platí, je-li předmětem řízení jiný cenný papír, na němž je uvedena jeho jmenovitá hodnota.

(6) Je-li peněžitá částka vyjádřena v cizí měně, stanoví se předmět řízení v české měně podle kurzu platného pro nákup valut, který je uveden v kurzovním lístku České národní banky vydaném k prvnímu dni měsíce, v němž se rozhoduje o náhradě nákladů řízení. U měn neuvedených v kurzovním lístku České národní banky se použije kurz EURO nebo USD k této měně vyhlášený ústřední nebo jí na roveň postavenou bankou státu, v němž platí přepočítávaná měna.

§ 4

(1) Ve věcech zrušení a vypořádání podílového spoluvlastnictví a ve věcech vypořádání společného jmění nebo jiného majetku manželů se sazba odměny stanoví podle § 3.

(2) Ve věcech zrušení a vypořádání podílového spoluvlastnictví se za předmět řízení považuje

- a) cena věci po odečtení ceny podílu zastupovaného účastníka, směřuje-li návrh na přikázání věci tomuto účastníkovi nebo na prodej věci,
- b) cena věci po odečtení ceny podílu ostatních spoluvlastníků, směřuje-li návrh na přikázání věci ostatním spoluvlastníkům,
- c) cena věci, směřuje-li návrh na reálné rozdělení věci.

(3) Ve věcech vypořádání společného jmění nebo jiného majetku manželů se za předmět řízení považuje polovina hodnoty vypořádávaného majetku a závazků, popřípadě dalších hodnot.

§ 5

Ve věcech určení, zda tu právní vztah nebo právo je či není, činí sazba odměny

- a) jde-li o právní vztah nebo právo k podniku
25 000 Kč,
- b) jde-li o právní vztah nebo právo k nemovitosti
20 000 Kč,
- c) jde-li o právní vztah nebo právo z průmyslového
nebo jiného duševního vlastnictví
15 000 Kč,
- d) v ostatních případech
10 000 Kč.

§ 6

(1) Ve věcech osobnostních práv, ve věcech ochrany proti uveřejňování informací, které jsou zneužitím svobody projevu, slova a tisku podle právních předpisů o hromadných informačních prostředcích, a ve věcech vyplývajících z uplatňování práv a povinností podle právních předpisů o ochraně osobních údajů nebo podle právních předpisů o ochraně průmyslového a jiného duševního vlastnictví činí sazba odměny

- a) je-li požadována náhrada nemajetkové újmy
25 000 Kč,
- b) v ostatních případech
15 000 Kč.

(2) Ve věcech uvedených v odstavci 1 nelze postupovat podle § 3.

§ 7

Není-li možné stanovit sazbu odměny podle § 3 až 6, činí

- a) ve věcech rozvodu manželství, určení neplatnosti manželství a určení, zda tu manželství je či není, řízení o určení a popření otcovství
5 000 Kč,

- b) ve věcech upravených zákonem o rodině 1
500 Kč,
- c) ve věcech pracovních 7
500 Kč,
- d) ve věcech nájmu nebo vyklizení nemovitostí, bytů a nebytových prostor a
určení, že povinnost k vyklizení bytu není vázána na zajištění bytové
náhrady, popřípadě je-li vázána na zajištění jiné bytové náhrady
6 000 Kč,
- e) ve věcech nahrazení projevu vůle 8
000 Kč,
- f) ve věcech práv k věcem cizím 7
500 Kč,
- g) ve věcech rozhodovaných v řízení o některých otázkách obchodních
společností, družstev a jiných právnických osob
15 000 Kč.

§ 8

Ve věcech, které nejsou uvedeny v § 3 až 7, činí sazba odměny 9 000 Kč.

DÍL 2

Sazby odměn v řízení prováděném podle částí druhé, čtvrté, páté a šesté občanského soudního řádu

§ 9

Ve věcech předběžných opatření činí sazba odměny 2 000 Kč.

§ 10

(1) Ve věcech obnovy řízení činí sazba odměny 7 000 Kč.

(2) Ve věcech žalob pro zmatečnost činí sazba odměny 8 000 Kč.

(3) Ve věcech odvolání a dovolání se sazba odměny posuzuje podle sazeb,
jakými se řídí odměna pro řízení před soudem prvního stupně, není-li stanoveno jinak.

§ 11

Ve věcech žalob podle části páté občanského soudního řádu činí sazba odměny 5
000 Kč.

§ 12

(1) Ve věcech výkonu rozhodnutí nebo exekuce (dále jen „výkon rozhodnutí“) činí sazba odměny

a) při nařízení výkonu rozhodnutí,

- | | | | | | |
|----|--------|---|-----------|--------------------------|--------|
| 1. | jde-li | o | vymožení | peněžité | částky |
| | | | | 50 | % |
| | | | | sazby odměny podle § 3 | |
| | | | | odst. 1, nejméně 750 Kč, | |
| 2. | jde-li | o | vyklizení | | 4 000 |

Kč,

Kč;	3. jde-li o splnění jiné povinnosti	2 500
Kč.	b) při provádění nebo zastavení výkonu rozhodnutí	4 000

(2) Ustanovení § 3 odst. 2, 3 a 4 zde platí obdobně.

DÍL 3 Sazby odměn ve zvláštních případech

§ 13

(1) Rozhodne-li soud prvního stupně o odmítnutí žaloby nebo o zastavení řízení, činí sazba odměny 50 % sazeb uvedených v § 3 až 9, § 10 odst. 1 a 2, § 11 nebo § 12, nejméně však 750 Kč a nejvýše 15 000 Kč; to neplatí, bylo-li řízení zastaveno (částečně zastaveno) z důvodu zpětvzetí návrhu.

(2) Jestliže chybí předpoklady pro určení sazby odměny podle odstavce 1, činí sazba odměny 500 Kč.

§ 14

(1) Rozhodne-li soud o odmítnutí odvolání nebo o zastavení odvolacího řízení, činí sazba odměny 50 % sazby stanovené podle § 10 odst. 3, nejméně však 750 Kč a nejvýše 20 000 Kč.

(2) Je-li předmětem odvolacího řízení rozhodnutí o odmítnutí žaloby nebo o zastavení řízení, postupuje se při určení sazby odměny podle § 13.

(3) Je-li předmětem odvolacího řízení pouze rozhodnutí o náhradě nákladů řízení, o lhůtě k plnění, o předběžné vykonatelnosti, o příslušenství pohledávky nebo rozhodnutí procesní povahy, činí sazba odměny 1 000 Kč.

(4) Postupuje-li se podle odstavců 2 a 3, § 10 odst. 3 se nepoužije.

§ 15

Rozhodne-li soud o odmítnutí dovolání nebo o zastavení dovolacího řízení, je-li předmětem dovolacího řízení rozhodnutí o odmítnutí žaloby nebo o zastavení řízení nebo je-li předmětem dovolacího řízení pouze rozhodnutí o náhradě nákladů řízení, o lhůtě k plnění, o předběžné vykonatelnosti, o příslušenství pohledávky nebo rozhodnutí procesní povahy, platí § 14 obdobně.

HLAVA III SPOLEČNÁ USTANOVENÍ

§ 16

(1) Pro určení sazeb odměn je rozhodný stav v době vyhlášení (vydání) rozhodnutí.

(2) Sazby odměn stanovené procentem z předmětu řízení se zaokrouhlují na celé desetikoruny směrem nahoru.

§ 17

Bylo-li ke společnému řízení spojeno více věcí, určí se sazba odměn

- a) stanovených procentem z předmětu řízení ze součtu předmětu řízení všech spojených věcí,
- b) stanovených pevnou částkou podle druhu projednávané věci nebo procentem z předmětu řízení a pevnou částkou podle druhu projednávané věci součtem jednotlivých sazeb.

§ 18

(1) Učinil-li advokát nebo notář v řízení pouze jediný úkon právní služby,²⁾ soud sníží sazbu odměny o 50 %, nejméně na částku 400 Kč. Neučinil-li žádný úkon, odměna mu nepřísluší.

(2) Zastupoval-li advokát nebo notář účastníka v mimořádně obtížné nebo skutkově složité věci, může soud sazbu odměny zvýšit až o 100 %; to neplatí, jde-li o sazbu stanovenou procentem z předmětu řízení.

²⁾ § 11 vyhlášky č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů.

§ 12 vyhlášky č. 612/1992 Sb., o odměnách notářů a správců dědictví.

§ 19

(1) Jestliže odvolací soud zrušil rozhodnutí soudu prvního stupně a věc mu vrátil k dalšímu řízení nebo věc postoupil věcně příslušnému soudu anebo věc přikázal jinému soudu prvního stupně, stanoví se sazba odměny z nového řízení před soudem prvního stupně samostatně; pro určení sazby odměny za řízení před zrušeným rozhodnutím není § 16 dotčen.

(2) Zruší-li dovolací soud rozhodnutí odvolacího soudu, popřípadě též rozhodnutí soudu prvního stupně a sám řízení nezastaví, platí odstavec 1 obdobně.

§ 19a

Zastupoval-li advokát nebo notář v řízení ve stejné věci společně více účastníků, zvyšuje se sazba odměny stanovená podle této vyhlášky bez ohledu na počet zastupovaných účastníků o 30%.

ČÁST DRUHÁ Změna advokátního tarifu

§ 20

Vyhláška č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění vyhlášky č. 235/1997 Sb., se mění takto:

1. V § 1 odst. 2 se za slovy „mimosmluvní odměně“ doplňuje čárka a vkládají se slova „nestanoví-li zvláštní právní předpis jinak¹⁾“.

2. Poznámka pod čarou č. 1) zní:

„¹⁾ Vyhláška č. 484/2000 Sb., kterou se stanoví paušální sazby výše odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení a kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů.“.

Dosavadní poznámka pod čarou č. 1) se označuje jako poznámka pod čarou č. 2), a to včetně odkazů na poznámku pod čarou.

ČÁST TŘETÍ ÚČINNOST

§ 21

Tato vyhláška nabývá účinnosti dnem 1. ledna 2001.

Ministr:
JUDr. Rychetský v. r.

Vybraná ustanovení novel

Vyhláška č. 277/2006 Sb.

Čl. 2

Přechodné ustanovení

Při určení výše paušální odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem v jednotlivém stupni občanského soudního řízení, které nebylo v tomto stupni ukončeno ke dni nabytí účinnosti této vyhlášky, se postupuje podle dosavadních právních předpisů.

Účinnost:

Vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 484/2000 Sb., kterou se stanoví paušální sazby výše odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení a kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů, byla

vyhlášena v částce 140/2000 Sbírky zákonů, rozeslané dne 29. prosince 2000; nabyla účinnosti dnem 1. ledna 2001.

Změny:

1. Vyhláška č. 49/2001 Sb., kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 484/2000 Sb., kterou se stanoví paušální sazby výše odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení a kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů, byla vyhlášena v částce 18/2001 Sbírky zákonů, rozeslané dne 7. února 2001; nabyla účinnosti dnem vyhlášení, t.j. dnem 7. února 2001.
2. Vyhláška č. 110/2004 Sb., kterou se mění vyhláška č. 484/2000 Sb., kterou se stanoví paušální sazby výše odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení a kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů, ve znění vyhlášky č. 49/2001 Sb., byla vyhlášena v částce 34/2004 Sbírky zákonů, rozeslané dne 10. března 2004; nabyla účinnosti dnem vyhlášení, t.j. dnem 10. března 2004, a byla zrušena vyhláškou č. 617/2004.
3. Vyhláška č. 617/2004 Sb., kterou se mění vyhláška č. 484/2000 Sb., kterou se stanoví paušální sazby výše odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení a kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů, ve znění pozdějších předpisů, a zrušuje vyhláška č. 110/2004 Sb., kterou se mění vyhláška č. 484/2000 Sb., kterou se stanoví paušální sazby výše odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení a kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů, ve znění vyhlášky č. 49/2001 Sb., byla vyhlášena v částce 209/2004 Sbírky zákonů, rozeslané dne 8. prosince 2004; nabyla účinnosti dnem vyhlášení, t.j. dnem 8. prosince 2004.
4. Vyhláška č. 277/2006 Sb., kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 484/2000 Sb., kterou se stanoví paušální sazby výše odměny za zastupování účastníka advokátem nebo notářem při rozhodování o náhradě nákladů v občanském soudním řízení a kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb (advokátní tarif), ve znění pozdějších předpisů, ve znění pozdějších předpisů, byla vyhlášena v částce 87/2006 Sbírky zákonů, rozeslané dne 9. června 2006; nabývá účinnosti dnem 1. září 2006.

Příloha č. 2: Vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 432/2002 Sb. ze dne 1. října 2002.

VYHLÁŠKA
Ministerstva spravedlnosti
ze dne 1. října 2002,
kterou se mění vyhláška č. 37/1967 Sb., k provedení zákona o znalcích a
tlumočnících, ve znění pozdějších
předpisů, a vyhláška č. 312/1995 Sb., kterou se stanoví paušální částka nákladů
trestního řízení

Ministerstvo spravedlnosti stanoví podle § 26 zákona č. 36/1967 Sb., o znalcích a tlumočnících, a podle § 152 odst. 3 a § 153 odst. 1 zákona č. 141/1961 Sb., o trestním řízení soudním (trestní řád), ve znění pozdějších předpisů:

ČÁST PRVNÍ
Změna vyhlášky k provedení zákona o znalcích
a tlumočnících

Čl. I

Vyhláška č. 37/1967 Sb., k provedení zákona o znalcích a tlumočnících, ve znění vyhlášky č. 11/1985 Sb., vyhlášky č. 184/1990 Sb. a vyhlášky č. 77/1993 Sb., se mění takto:

1. § 15a zní:

„§ 15a

- (1) Ústavům a jiným pracovištím vykonávajícím znaleckou činnost podle § 21 zákona (dále jen „znalecké ústavy“) náleží za výkon této činnosti odměna a náhrada nákladů (dále jen „znalečné“) podle této vyhlášky.
- (2) Odměna příslušející znaleckému ústavu se stanoví podle sazeb odměn za znalecké posudky (§ 16), pokud je znalecký posudek podáván v řízení před soudem, jiným státním orgánem nebo orgánem vykonávajícím na základě zákona veřejnou správu, a znalecký ústav byl k podání znaleckého posudku ustanoven orgánem, který řízení vede. V případech, kdy je pro podání znaleckého posudku znaleckým ústavem vyžadována zvláštní odborná specializace, lze sazbu odměny příslušející znaleckému ústavu podle § 16 zvýšit až o 50 %. Ustanovení § 20 a 21 se při stanovení odměny znaleckému ústavu použijí obdobně.
- (3) Nejde-li o podání znaleckého posudku podle odstavce 2, náleží znaleckému ústavu znalečné ve výši odpovídající smluvní ceně účtované znaleckým ústavem za odborné posudky, expertizy nebo obdobné úkony.“

2. § 15b zní:

„§ 15b

Jsou-li pro některé druhy znaleckých posudků stanoveny odměny a náhrady paušální částkou, pro znalecké ústavy se tyto paušální částky nepoužijí.“.

3. § 16 včetně nadpisu zní:

„§ 16

Sazby odměn za znalecké posudky

Odměna za znalecký posudek činí podle jeho náročnosti a podle míry odborných znalostí, které bylo nutné k jeho podání vynaložit, za jednu hodinu práce 100 až 350 Kč.“.

4. V § 17 odstavec 1 zní:

„(1) Odměna za tlumočnický úkon činí podle jeho náročnosti a podle míry odborných znalostí, které bylo nutné k jeho podání vynaložit:

Pol. 1:	Při ústním překladu z cizího jazyka do češtiny nebo naopak za jednu hodinu 100 až 350 Kč,
Pol. 2:	Při ústním překladu z cizího jazyka do cizího jazyka za jednu hodinu 150 až 350 Kč,
Pol. 3:	Při písemném překladu z cizího jazyka do češtiny nebo naopak za jednu stránku 100 až 350 Kč,
Pol. 4:	Při písemném překladu z cizího jazyka do cizího jazyka za jednu stránku 150 až 350 Kč.“.

5. V § 18 odstavec 1 zní:

„(1) Odměna za jazykovou revizi překladu činí podle hledisek uvedených v § 17 odst. 1 za jednu stránku 30 až 90 Kč.“.

6. § 23 včetně nadpisu zní:

„§ 23

**Paušální částky odměn a náhrady nákladů
za znalecké posudky**

V případech, uvedených v příloze této vyhlášky, náleží za znalecký posudek odměna a náhrada nákladů ve výši stanovené paušální částky, nestanoví-li tato vyhláška jinak; ustanovení § 16, 20 a 21 se v těchto případech nepoužijí.“.

7. V § 25 odstavec 3 zní:

„(3) Pokud za znalecký posudek náleží odměna a náhrada nákladů stanovená paušální částkou, určuje se odměna a náhrada nákladů touto částkou. Pokud znalec doloží mimořádné okolnosti svědčící pro to, aby odměna nebyla paušální částkou určena, může státní orgán při určení odměny postupovat podle § 16 a 20, v takovém případě rozhodne též o výši náhrady nákladů.“.

8. V § 30 se dosavadní text označuje jako odstavec 1 a doplňuje se odstavcem 2, který zní:

„(2) Pokud se v této vyhlášce používá pojmu „organizace“, rozumí se tím podle povahy věci též právnické osoby nebo podnikající fyzické osoby.“.

9. Doplňuje se příloha, která zní:

„Příloha k vyhlášce č. 37/1967 Sb.

Paušální částky odměn a náhrady nákladů za znalecké posudky

Odměny a náhrady nákladů za znalecké posudky vyžadované v trestním řízení, které jsou spojeny s prováděním pitev, se stanoví těmito paušálními částkami:

1. Paušální částka odměny znalce za výkon pitvy, včetně histologického vyšetření

do 10 preparátů 6 500,- Kč,

a za vyšetření každého
dalšího preparátu 150,- Kč.

2. Paušální částka náhrady nákladů spojených s výkonem pitvy

a) odměna pitevnímu
laborantovi 500,- Kč,

b) odměna za provedení
zápisu 350,- Kč,

c) odměna histologickému
laborantovi při vyšetření do
10 preparátů 400,- Kč,

a za vyšetření
každého dalšího
preparátu 30,- Kč,

d) odměna laborantovi za
provedení fotografické
dokumentace

da) za jeden snímek 30,- Kč,

db) za jeden rtg
snímek 100,- Kč.

3. Paušální částka odměny podle bodu 1 a paušální částka náhrady nákladů podle bodu 2 se zvyšuje o 20 % při výkonu pitvy těla za mimořádně obtížných okolností, zejména v pokročilém hnilobném rozkladu, exhumovaných těl, kosterních zbytků, případů mumifikace, adipocire, infekčně závažných případů a

případů identifikace.

4. Paušální částka odměny podle bodu 1 se zvyšuje o 50 %, provádí-li se pitva v den pracovního volna nebo pracovního klidu anebo v noci.

5. Provede-li znalec sám i takové úkony, které může vykonat laborant, přísluší mu též paušální odměna, která by jinak příslušela laborantovi.

6. Náhrada za použití pitevný, laboratoře a materiálů se přiznává ve výši odpovídající doloženým skutečným nákladům.

7. V paušálních částkách náhrady nákladů nejsou zahrnuty náklady náležející podle obecných předpisů o náhradách cestovních a jiných nákladů a náhrada mzdy.

8. Výkonem soudní pitvy se rozumí zevní a vnitřní prohlídka mrtvoly, pitva včetně sestavení pitevního nálezu a odběru biologického materiálu pro další vyšetření (histologické, serologické, toxikologické apod.).“.

ČÁST DRUHÁ

Změna vyhlášky, kterou se stanoví paušální částka nákladů

Čl. II

Vyhláška č. 312/1995 Sb., kterou se stanoví paušální částka nákladů trestního řízení, se mění takto:

1. V § 1 se slova „a § 153 odst. 1“ zrušují.

2. V § 1 písm. a) se částka „1 500 Kč“ nahrazuje částkou „2 000 Kč“.

3. V § 1 písm. b) se částka „3 000 Kč“ nahrazuje částkou „4 000 Kč“.

4. V § 1 písm. c) se částka „4 000 Kč“ nahrazuje částkou „6 000 Kč“.

5. V § 3 písm. a) se částka „2 800 Kč“ nahrazuje částkou „7 000 Kč“.

6. V § 3 písm. b) se částka „1 500 Kč“ nahrazuje částkou „3 800 Kč“.

7. Za § 3 se vkládá nový § 3a, který zní:

„§ 3a

(1) Paušální částka nákladů podle § 153 odst. 1 trestního řádu

a) v řízení o zcela bezvýsledně podaném návrhu na obnovu řízení se určí podle § 1,

b) v řízení o zcela bezvýsledně podaném dovolání činí 10 000 Kč.

(2) Paušální částka nákladů trestního řízení určená podle odstavce 1 se zvýší podle § 3, pokud v řízení o zcela bezvýsledně podaném návrhu na obnovu řízení nebo dovolání byl přibrán znalec.“.

ČÁST TŘETÍ

PŘECHODNÁ USTANOVENÍ

Čl. III

1. Znalecké posudky a tlumočnické úkony podané přede dnem nabytí účinnosti této vyhlášky se odměňují podle dosavadních předpisů.
2. Podle této vyhlášky se odměňují znalecké posudky a tlumočnické úkony podané nejdříve v den, kdy tato vyhláška nabyla účinnosti, i když byly zadány před tímto datem a část úkonu byla případně vykonána před tímto datem.
3. Paušální částka nákladů trestního řízení a její zvýšení za podání znaleckého posudku se ve věcech pravomocně skončených přede dnem nabytí účinnosti této vyhlášky stanoví podle dosavadních předpisů.

ČÁST ČTVRTÁ ÚČINNOST

Čl. IV

Tato vyhláška nabývá účinnosti dnem 1. ledna 2003.

Ministr:
JUDr. **Rychetský** v. r.